

37
2ej.



*Universidad Nacional
Autónoma de México*

Facultad de Ciencias Políticas
y Sociales

MEXICO FRENTE A LA EVENTUAL FIRMA DE UN ACUERDO
DE LIBRE COMERCIO, CON ESTADOS UNIDOS Y
CANADA, ANTE SUS RELACIONES COMERCIALES
CON EL RESTO DEL MUNDO.

T E S I S

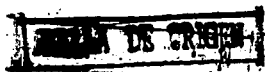
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

p r e s e n t a n

*ANGELICA REYES MARTINEZ
ANTONIO DEL CAMPO ZAMORA*



México, D. F. 1992





UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCION

I

I.- ANTECEDENTES COMERCIALES DE LAS RELACIONES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA: PRINCIPALES ACUERDOS BILATERALES FIRMADOS POR MEXICO CON ESOS PAISES EN MATERIA COMERCIAL Y FINANCIERA.

1

1.1	MEXICO-ESTADOS UNIDOS	1
1.1.1	Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido de 1975	5
1.1.2	Convenio sobre Productos Siderúrgicos de 1984	12
1.1.3	Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios de 1985	13
1.1.4	Entendimiento sobre un marco de Consultas sobre Comercio e Inversión de 1987-1989	15
1.1.5	Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio de 1989	18
1.1.6.	Sistema Generalizado de Preferencias	19
1.2	MEXICO-CANADA	22
1.2.1	Convenio Comercial entre México y Canadá de 1946	24
1.2.2	Convenio Comercial de 1968	24
1.2.3	Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984	26
1.2.4	Entendimiento sobre un Marco de Consulta para el Comercio y la Inversión de 1990	27
1.2.5	Sistema Generalizado de Preferencias	33

2.- SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO MEXICO-E.U.A.	35
2.1 Relaciones Comerciales Bilaterales	35
2.1.2 Balanza Comercial	38
2.3 Problemática Actual de las Relaciones Comerciales Mexico-Estados Unidos	42
2.2.1 Aranceles	42
2.2.2 Barreras no Arancelarias	45
2.2.3 Controversias	47
3.- SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO MEXICO-CANADA	49
3.1 Relaciones Comerciales Bilaterales MEXICO-Canadá	49
3.1.1 Balanza Comercial	55
3.2 Problemática Actual de la Relación Comercial México-Canadá	58
3.2.1 Aranceles	58
3.2.2 Barreras no Arancelarias	60
3.2.3 Controversias	61
3.3 Comercio Exterior de México con América del Norte	62

4.- ACUERDO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MEXICO-CANADA-ESTADOS UNIDOS	64
4.1 Antecedentes	64
4.1.1 Las Formas de Integración	65
4.1.2 Las opciones de México antes del Inicio de Negociaciones para la Firma de un Acuerdo de Libre Comercio	67
4.2 El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos	72
4.2.1. Primeros Resultados	78
4.3 Acciones para la Firma de un Acuerdo de Libre Comercio Mexico-Estados Unidos-Canada	80
4.3.1 Importancia de la Zona de América del Norte	81
4.3.2 Proceso a Seguir para la Firma de un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio	83
4.3.2.1 Proceso Legislativo en Estados Unidos	83
4.3.2.2 Proceso Legislativo en México	88
4.3.2.3 Proceso Legislativo en Canadá	91
4.4 Avances en las Negociaciones	93
4.5 Elementos de Consideración y Puntos Sobresalientes del Tratado Trilateral de Libre Comercio	99

**5.- LA REORIENTACION EN LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO
CON OTROS ESQUEMAS ANTE EL ACUERDO TRILATERAL DE LIBRE
COMERCIO** 116

5.1 Comunidad Económica Europea 120

5.2 Cuenca del Pacífico 128

5.3 América Latina 134

CONCLUSIONES 143

BIBLIOGRAFIA 151

INTRODUCCION

Hoy en día, vemos que los acontecimientos mundiales se han sucedido a un ritmo acelerado, en general el mundo actual vive un proceso acelerado de cambios y transformaciones, muchos de las cuales han modificado las condiciones internas de las naciones, así como las relaciones internacionales.

Diariamente, las noticias presentan cambios importantes en la economía mundial; la apertura de las economías se encuentra en el núcleo de transformación interna de los países. Las profundas mudanzas de la economía internacional nos muestran que, actualmente la competitividad y, por ende, el crecimiento económico no resultan de los esfuerzos aislados, sino de la interacción provechosa entre distintas estructuras productivas.

La articulación de todos los países es hoy día una constante y es causa y efecto de las relaciones de toda índole entre las naciones, que se han institucionalizado a nivel bilateral y multilateral adoptando diversas formas jurídicas. La internacionalización de los procesos y la revolución de las tecnologías y las comunicaciones propician la globalización económica, estrechan la interdependencia y tornan inviable el modelo autárquico; por ello ahora los espacios más promisorios de desarrollo económico rebasan las fronteras nacionales y, aún, las continentales; se estima que para fines del milenio ningún país que desee tener una actuación relevante dentro del concierto mundial de naciones podrá quedar aislado de estas tendencias.

Los cambios más recientes que muestran estas tendencias de transformaciones las tenemos en Europa, continente en el que se han producido cambios trascendentales como la creación de un mercado unificado en Europa Occidental a partir de 1992, con el que se

pretende formar el esquema más avanzado de integración existente en el mundo, y con ello conformar uno de los mayores bloques comerciales del sistema del comercio internacional; otro acontecimiento de Europa es la reunificación alemana, y los importantes cambios de los países de la Europa Oriental y lo que era la Unión Soviética.

Existen también los intentos de acercamiento dentro la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, esquema que involucra a naciones de Asia y América; es de importancia mencionar también los renovados esfuerzos integracionistas que están llevándose a cabo en los países de América Latina.

En América del Norte, estas transformaciones se perciben claramente con el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá de 1989, y ahora, con la decisión que han tomado los Presidentes de México, los Estados Unidos y el Primer Ministro del Canadá para iniciar negociaciones que culminen en la firma de un Acuerdo de Libre Comercio que abarque a toda la región de Norteamérica.

Estos cambios nos indican que nunca antes los procesos productivos y comerciales habían estado tan vinculados; ahora se involucran diversidad de factores que van más allá de las fronteras nacionales para lograr el objetivo. Es pues, perceptible que no sólo se produce cada vez más para mercados extranjeros, sino que además los mismos procesos productivos son un eslabón de una larga cadena productiva a escala mundial. Es el fortalecimiento del comercio internacional de las últimas décadas el que ha permitido el desarrollo de diferentes esquemas de intercambio; los alcances de las relaciones bilaterales y multilaterales se amplían mediante la integración de los bloques económicos y comerciales; las ventajas que se pueden obtener son grandes, toda vez que el acceso a mercados más amplios es más factible, sin embargo, es importante delinear bien la actuación que desea cada país en el esquema por el que opte.

México desea participar de estas transformaciones y prueba de ello es su intención de ser un protagonista en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá. El papel que nuestro país desea llevar a cabo en el contexto del comercio internacional se sustenta en la certeza de que una economía aislada de los procesos comerciales y económicos que están tomando lugar en el mundo esta condenada a la marginación del desarrollo, la acción de México esta orientada hacia la búsqueda de mercados y participar dentro de ellos más abierta y dinámicamente.

Para lograrlo, México inició un profundo proceso de cambio estructural y de apertura comercial. Sin embargo la apertura comercial por si sola no garantiza una inserción exitosa en el comercio mundial; para lograrlo, se requiere de reciprocidad ante esta apertura, a efecto de asegurar la permanencia de los productos de nuestro país en los mercados internacionales.

Ahora bien, las declaraciones de Gobierno mexicano respecto a la eventual firma de un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, son en el sentido de que no se tiene la intención de formar una Unión Aduanera, ni mucho menos un Mercado Común, sino simplemente el establecimiento de un acuerdo que gradual y selectivamente vaya conduciendo a los tres países a la formación de una zona de libre comercio en la que se facilite y asegure el acceso de los productos mexicanos, sin las trabas de las barreras no arancelarias norteamericanas que frecuentemente se imponen a nuestros productos y, a la vez, definir las diferencias comerciales a través de mecanismos técnicos apartados de las presiones que sufren las legislaturas americanas por parte de los productores de las diversas áreas del país.

Se pretende que esta zona de libre comercio impulse el comercio trilateral bajo un ambiente de reciprocidad, teniendo la certeza que la igualdad de trato se puede dar con un

tratamiento preferencial a nuestro país, dado que es imperativo reconocer las diferencias en cuanto a tamaño y grado de desarrollo.

Frente a este contexto cabe plantear algunas consideraciones sobre las implicaciones y efectos que provocará este acuerdo en las relaciones comerciales de México con el resto del mundo, en su participación en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y las experiencias que hasta ahora se tienen con acuerdos similares al que México pretende establecer con Canadá y los Estados Unidos.

Las consideraciones antes mencionadas son objeto de estudio en el presente trabajo, partiendo de la base, que nuestro país se encuentra ante un claro contexto de globalización de la economía, y juntos debemos reflexionar para que su participación en un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos reúna las mejores expectativas y no provoque que su comercio se concentre en una sola región. Si bien es cierto que hay un hecho histórico y geográfico irreversible que acerca más a México con los Estados Unidos, se debe buscar el vínculo más adecuado que no sólo permita avanzar a nuestro país en la búsqueda y penetración de este, sino de otros mercados potenciales. En ambos casos nuestra soberanía debe quedar salvaguardada, sin acentuar la dependencia con ciertos países.

Ante el Acuerdo de Libre Comercio de México con Canadá y los Estados Unidos, nuestro país debe buscar el mejor aprovechamiento de sus relaciones comerciales con el resto del mundo cuidando que en el marco del Acuerdo se reconozcan las diferencias entre los niveles de desarrollo. Esta, creemos, es la oportunidad de nuestro país para enfrentar el reto que será la base de partida para la modernización del comercio y sus estructuras que deben conducir al incremento de las relaciones comerciales de México con el resto del mundo.

Derivado de lo anterior, surge la necesidad de estudiar las bases que sustentan la eventual firma de un Acuerdo de Libre Comercio, partiendo de un análisis preliminar de la situación comercial actual de México con Estados Unidos y Canadá, basada en los principales acuerdos de tipo comercial que a la fecha se han firmado, con el objeto de determinar la conveniencia para nuestro país de firmar un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio, el cual tendrá como antecedente y punto de comparación el Acuerdo de Libre Comercio, que en 1988 firmaron de manera bilateral los Estados Unidos y Canadá.

En este estudio, estamos considerando que los primeros experimentos de libre comercio en América del Norte se remontan al año de 1854. En ese año Estados Unidos y Canadá firmaron un Tratado de Reciprocidad que eliminó las tarifas arancelarias de gran parte de su comercio fronterizo, sin embargo, tuvieron que pasar 125 años para que la idea de un mercado común en la región se convirtiera en propuesta explícita. En 1979, durante la visita del Presidente Carter a México, se habló de la posible creación de un mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá. Semanas más tarde el Comité de Energía y Recursos Naturales del Senado estadounidense recomendó la integración de una alianza energética entre los tres países; esta propuesta estaba inspirada en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos, la cual consideraba a las economías mexicana y canadienses como estratégicas para el crecimiento de aquel.

En todo momento, se resaltó las opciones, que en su oportunidad nuestro país enfrentaba para llegar exitosamente a la eventual firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, tomando en consideración los elementos, que hasta el momento de concluir este trabajo se tienen y los avances que paulatina y cronológicamente se han ido presentando, desde el anuncio de la intención de los tres países para la firma del Acuerdo, el proceso legislativo interno de cada país, hasta los primeros resultados y avances en las negociaciones por grupos de trabajo.

Asimismo se analiza la dirección que las relaciones comerciales de nuestro país con el resto del mundo tomarán ante el Tratado de Libre Comercio, partiendo de un análisis de la relación que se ha mantenido con cada esquema de intercambio, identificados como las principales alternativas para lograr la diversificación de mercados como los son la Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico y los intentos de acercamiento que se han producido en América Latina. Los Estados Unidos y Canadá, en este contexto, representan para México una opción más de acercamiento comercial a nivel mundial, toda vez que las tendencias económicas actuales sugieren el acercamiento de las fronteras comerciales para incrementar el comercio exterior.

Es importante señalar, que el presente estudio se elaboró paralelamente al ritmo y tiempo de las negociaciones encaminadas a la firma del Acuerdo, y al momento de concluirlo, éstas se encuentran en su fase final.

1.- Antecedentes Comerciales de las Relaciones de México con los Estados Unidos y Canadá: Principales Acuerdos Bilaterales Firmados por México con esos Países en Materia Comercial y Financiera.

1.1.- México-Estados Unidos

Estados Unidos tiene una extensión territorial de 9,363 mil Km² y cuenta con una población de 247 millones de habitantes. Es miembro del GATT y parte de su comercio exterior lo rige por la actual ley "Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988", misma que marca la norma de su política comercial. El 9.2% de su producción se canaliza al sector externo. Sus principales socios comerciales son Japón y Canadá. Exporta principalmente bienes de consumo, productos manufacturados y granos y en los últimos años, parte importante de su producción se ha concentrado en el sector servicios.

México cuenta con una extensión territorial de 1,973 mil Km² y tiene una población de casi 84 millones de habitantes. Estados Unidos sigue siendo su principal socio comercial, no obstante la intención de diversificar sus mercados. Actualmente el sector externo de México participa con el 26.5% en la producción nacional. Además del petróleo crudo, México exporta productos manufacturados y maquilados.⁽¹⁾

Desde la década de los cuarenta, México sostuvo una política de comercio exterior basada en un mercado interno cautivo, situación que cambió en la década de los ochenta. Es en la década de los cuarenta cuando se agudiza la interdependencia entre ambos países. Reflejo de esto, en un intento por normar la relación bilateral, en diciembre de 1942 ambos países firman un tratado en materia de comercio que no impidió el surgimiento de conflictos en sus relaciones económicas. Estados Unidos pretendió controlar la distribución de sus exportaciones en el territorio mexicano y adoptó restricciones a la

(1) Banco de México. Indicadores del Sector Externo. Mayo 1992, II-20.

exportación de alimentos y de productos estadounidenses demandados por la industria mexicana, como maquinaria, equipo e insumos industriales.

Lo que Estados Unidos defendía en realidad era la división internacional del trabajo impuesta a México en el siglo XIX como abastecedor de materias primas, situación favorecida por el infructuoso proceso de industrialización mexicano.

México fue presionado por los Estados Unidos para que abriera sus fronteras a las industrias estadounidenses, ya que alegaban que la política proteccionista mexicana las afectaría al término de la guerra, debido a que los europeos no tendrían los recursos económicos para adquirir sus productos; la CANACINTRA y otros sectores empresariales se opusieron y lograron la promulgación de un decreto el 29 de julio de 1944 que regulaba las inversiones extranjeras. (2)

También en 1942 ambos países firmaron un primer Convenio de trabajadores mexicanos (el segundo en 1949 y el tercero en 1951) que favoreció a la economía estadounidense, en tanto se allegó de una mano de obra barata y por lo tanto rentable que ocupaba espacios de trabajo rechazados por los norteamericanos, además de que no tenían que invertir en su capacitación.

Al término de la guerra con Corea, Estados Unidos entró en crisis económica cíclica que lo obligó a repatriar a los trabajadores mexicanos en 1954-56 y a restringir las exportaciones agropecuarias mexicanas hacia su territorio.

(2) Bancomext. Boletín Informativo "La Política Comercial de los Estados Unidos y su Incidencia en las Exportaciones Mexicanas", págs. 7-23.

De 1958 a 1967 las transnacionales estadounidenses incrementaron su presencia en México ya que el mercado interno estaba fuertemente restringido y ofrecía incentivos al favorecer tasas de ganancia atractivas.

En el sexenio 1970-76 se trató de reducir la dependencia económica y política respecto de los Estados Unidos. La crisis económica por la que los Estados Unidos atravesaron ocasionó que se adoptara una política proteccionista y se multiplicaran las restricciones a productos agrícolas, ganaderos e industriales, dificultando también la entrada de ciudadanos mexicanos a territorio estadounidense.

La anterior política hizo que el gobierno mexicano buscara una mayor apertura al capital extranjero, diversificando sus fuentes, para hacer frente a los problemas de la balanza de pagos y el desempleo. Así se creó un programa de estímulos fiscales para el establecimiento de industrias maquiladoras; se autorizaron inversiones extranjeras en empresas turísticas a través de fideicomisos; se negoció la asociación del Estado Mexicano con capital extranjero en proyectos estratégicos: construcciones siderúrgicas, programas de electrificación, obras portuarias. No obstante estas medidas, no se logró la diversificación deseada ya que en esos años el porcentaje mayor de importaciones y exportaciones fue realizado con los Estados Unidos.

Las relaciones económicas México-Estados Unidos en el sexenio 1976-1982, ya de por sí complicadas, se vieron caracterizadas por conflictos provenientes de las restricciones cuantitativas o impositivas a las exportaciones mexicanas y a las amenazas de que para algunos productos se cerraría totalmente el mercado estadounidense.

En el sexenio 1982-1988 la administración neoliberal mexicana, apoyándose en el sistema de libre empresa, favorecería a los capitales extranjeros y como muestra de la nueva política comercial se buscó el ingreso al GATT. Paralelamente, el gobierno redujo el gasto público y fortaleció la apertura comercial, limitando las restricciones cuantitativas, bajando en forma progresiva las restricciones arancelarias a las importaciones.

La actual Administración del Lic. Carlos Salinas de Gortari ha dejado claro desde el inicio de su gestión, la intención de continuar con el proceso de cambio estructural a través de la apertura de nuestra economía al intercambio con el exterior, de productos capitales e incluso de algunos servicios, en el marco de nuestra legislación, readecuación del marco jurídico que regula a la inversión extranjera, promoción de las exportaciones y el fomento a la actividad productiva de los particulares; y promoción de los intereses en el exterior. Todo esto para trascender esquemas ya agotados y disminuir la vulnerabilidad externa de nuestro país.

Se ha considerado al comercio exterior como base fundamental del crecimiento económico, con la intención de aprovechar las oportunidades que se ofrecen en los mercados mundiales. Asimismo, se ha confirmado por los más altos niveles de nuestro país, que lejos de buscar formar un mercado común, sólo se pretende la concreción y firma de acuerdos comerciales; esto desde nuestro punto de vista no descarta la posibilidad de materializar un proceso de integración económica de mayor complejidad, más adelante.

Ante este panorama y recuento de las diferentes situaciones que las relaciones comerciales México-Estados Unidos han tenido que experimentar en el devenir histórico reciente de ambas naciones, se ha identificado la necesidad por ambos gobiernos de crear un marco institucional cuyo inmediato fin es el de encontrar las alternativas más propicias de

solución a problemas concretos, así como ser el medio para identificar las oportunidades de comercio e inversión que surjan en el marco bilateral. Es así, como los principales entendimientos firmados entre México y los Estados Unidos son:

- Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido
- Convenio sobre Productos Siderúrgicos
- Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios
- Entendimiento sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión
- Entendimiento que Crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio
- Sistema Generalizado de Preferencias (*)

1.1.1.- Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido.

El nombre oficial del Acuerdo Multifibras (AMF) es Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles y consiste en un sistema de cuotas que controla y regula las exportaciones de textiles y ropa de los países en desarrollo cuyo destino son los países desarrollados.

Este convenio en relación con el comercio internacional de textiles fue precedido por el Acuerdo de Corto Plazo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón (ACP 1961- 1962) y el Acuerdo de Largo Plazo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón (ALP 1962-1973). El AMF fue firmado en 1973 y entró en vigor

(*) Por su naturaleza no es un Acuerdo Bilateral.

el 1 de enero de 1974 y renovado en los años de 1977, 1981 y 1986. (3) Estos marcos contractuales han permitido a las partes contratantes desarrolladas imponer limitaciones cuantitativas a las importaciones de textiles y ropa para evitar la desorganización del mercado, que traería consigo una amenaza real de perjuicio grave a los productores nacionales. Los factores que causan tal desorganización son:

- Bruscos e inminentes aumentos de las importaciones de ciertos productos de determinadas fuentes.
- El ofrecimiento de los productos a precios mas bajos de los que rigen en el mercado del país importador para mercancías similares. (4)

De acuerdo a estos argumentos, las exportaciones de textiles y ropa de los países en desarrollo son las que están mas expuestas a ser objeto de restricciones.

Debido a que brinda un modelo de restricciones cuantitativas contra las ventas externas de textiles y ropa de los países en vías de desarrollo, el AMF viola algunos de los principios básicos del GATT: la no discriminación y la prohibición de fijar topes cuantitativos. A pesar de esto el AMF se administra en el GATT.

El origen restrictivo del AMF se remonta a una serie de acontecimientos ocurridos en los años cincuenta y sesenta en la industria algodonera y en el comercio de esos productos. Lo sucedido en la industria algodonera de los Estados Unidos fue de vital importancia para que ese país decidiera proponer la preparación del ACP. En 1950, la industria textil estadounidense logró obtener cierto apoyo para protegerse de la importación de textiles de

(3) El Lenguaje del Comercio, Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos, pág. 34.

(4) LAMADRID MALPICA, Luis. Que es el GATT? Anexo A del AMF, pág. 486.

algodón. La producción y el empleo de la industria textil se encontraban estancados debido al deterioro de la demanda mundial de esos productos.

En 1955, la idea de imponer restricciones al comercio de textiles se fortaleció cuando Japón solicitó su ingreso al GATT. En 1957 Estados Unidos negoció con el gobierno japonés un acuerdo de restricción voluntaria a las exportaciones por un lapso de cinco años.

El gobierno estadounidense intentó establecer con Hong Kong un acuerdo de restricción voluntaria a las exportaciones, pero las negociaciones fracasaron. Ante ello, Estados Unidos llevó el caso al GATT a fin de propiciar un sistema multilateral que restringiera el comercio de textiles y ropa. Mientras tanto, el Reino Unido negoció con Hong Kong, la India y Pakistán, acuerdos semejantes.

En 1961, los países en desarrollo y los industrializados pusieron en marcha un acuerdo (ACP) que restringía el comercio de textiles y ropa. A principios de los setenta, cuando las fibras artificiales y de lana cobraron importancia, se amplió la gama de productos sujetos a restricciones. Tal situación quedó asentada en el AMF que inició a operar en 1974, el cual conservó los conceptos básicos de sus predecesores. Los protocolos de prórroga que han ampliado los periodos de vigencia del AMF sólo han afectado la gama de productos sujetos a restricciones.

Debido a que el AMF sólo brinda un patrón general para controlar el comercio textil, el grado de severidad de sus restricciones depende de la forma en que se administran las cuotas individuales, y el tipo de productos a que se aplican.

De acuerdo con el GATT, la primera etapa del AMF 1974-1977 se caracteriza por la relativa liberalización del comercio de textiles y ropa; la segunda fase del Acuerdo (1978-1981) se distinguió por ser más limitante. El Acuerdo III (1982-1986) provocó el fortalecimiento de las restricciones, y finalmente, el Protocolo de Prorroga que dio origen a la cuarta etapa del AMF introdujo provisiones que implican restricciones más severas y una mayor cobertura de productos. (5)

Nuestro país, para poder penetrar al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil bilateral con los Estados Unidos, bajo el marco general del AMF. Este convenio ha sido prorrogado en cinco ocasiones.

A partir del primero de enero de 1988, entró en vigor un nuevo convenio vigente hasta el 31 de diciembre de 1991. En la revisión de este convenio a principios de 1990, México obtuvo la liberalización de ciertas categorías de productos; una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos; y la simplificación administrativa del convenio. Se estimó que podría traducirse para fines de 1991, en un aumento sustancial en las exportaciones.

Sin embargo, este convenio restringe las exportaciones de productos en los cuales México era altamente competitivo, tales como trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón.

En el quinto convenio bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles nuestro país otorgó las siguientes concesiones:

a) Abrió su mercado de ropa y otras manufacturas textiles a productos estadounidenses.

(5) GATT, Textiles and Clothing in the World Economy, Ginebra 1984. pág. 32.

b) Redujo las barreras no arancelarias a las importaciones de hilados y tejidos.

Por su parte, Estados Unidos otorgó:

a) Ampliación de las cuotas de productos textiles en 6% promedio anual hasta 1991.

b) Se establece un régimen especial a la industria maquiladora de exportación en el área de confección y otras manufacturas textiles.

Para ejemplificar lo anterior, mencionaremos casos de aprovechamiento de cuotas con mayor utilización así como las categorías que casi no arrojan un uso importante. (ver Cuadros I y II)

Durante el período enero-diciembre de 1991, el aprovechamiento de las cuotas textiles correspondientes a las 72 categorías negociadas, se ubicó en promedio en 10.8%.

Considerando que durante el año de estudio se hubiera realizado un uso proporcional de la cuota, a diciembre de 1991 deberían haberse utilizado en promedio el 22.3 de las cuotas autorizadas. Considerando que el grado de utilización promedio se ubicó en 10.8%, el desaprovechamiento se estima del 11.5% en promedio.

CUADRO I
CATEGORIAS CON MAYOR APROVECHAMIENTO
(Enero-Diciembre 1991)

CATEGORIAS	DESCRIPCION	% DE APROVECHAMIENTO
369-0	toalla p/secar platos	59.3
443	trajes para hombre	46.0
342/642 non-sr	camisas	37.6
359-c 659-c nsr	colchas	36.4
347-8/ 677.8 nsr	pantalones y shorts	30.0
351/651 non nsr	ropa para dormir	27.2
336/636	vestidos	23.3
239	ropa para niños	21.7
341/691	blusas	21.3

FUENTE: SECOFI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, enero-diciembre 1991.

CUADRO II
CATEGORIAS UTILIZADAS EN MENOS DEL 5%

229-f	telas con propositos especiales	0.0
369-d	telas impresas	0.0
219	tela afelpada	3.2
222	telas tejidas	0.9
313	blancos	1.4
317	tela asargada	1.5
334	otros abrigos	4.0
345	sueters	4.4

**FUENTE: SECOFI, Estadísticas del Comercio Exterior de México,
enero- diciembre de 1991.**

1.1.2.- Convenio Sobre Productos Siderúrgicos (1984)

El mercado estadounidense hasta 1990 estaba protegido por los llamados Acuerdos de Restricción Voluntaria. En este contexto, México y los Estados Unidos firmaron un convenio siderúrgico en 1984 cuya vigencia expiraba en octubre de 1989, y establecía cuotas de exportación a los Estados Unidos. La cuota fijada para nuestro país en dicho convenio equivalía al 0.31 % del consumo nacional aparente de los Estados Unidos, cifra que paulatinamente se fue incrementando hasta llegar al 0.46 % al finalizar este convenio.⁽⁶⁾

Con motivo de la visita del Lic. Salinas a Washington el pasado octubre de 1989, este acuerdo siderúrgico se renovó por un período de 30 meses. Para los primeros quince meses se obtuvo una cuota equivalente al 0.95 % del consumo nacional aparente y para los últimos quince meses se amplió a 1.1 % .

Este nuevo acuerdo aumentó en más del doble el volumen de la cuota para las exportaciones mexicanas, lo que ofreció nuevas y más amplias oportunidades de expansión al sector siderúrgico.

No obstante los anteriores avances que en materia de comercio bilateral de siderúrgicos nuestro país ha concretado, siguen existiendo algunas barreras no arancelarias a productos como los lingotes, productos laminados y aceros especiales, los cuales entran a los Estados Unidos de acuerdo con un convenio voluntario (VRA) que en esencia es un acuerdo de cuota del tipo del que los Estados Unidos tiene firmado con la mayor parte de los principales países productores de acero.

(6) SECOFI, México en el Comercio Internacional, pág. 41

1.1.3.- Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios. (1985) (7)

En 1985 México y Estados Unidos firmaron el Entendimiento Bilateral en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometieron a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas antes de aplicar un impuesto compensatorio (prueba de daño). Por su parte, México se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación e igualar las tasas de interés que se otorgaban a los exportadores, con el costo promedio bancario (CPP). El Entendimiento fue renovado por un período de tres años a partir de 1988.

Antes de la suscripción del Entendimiento, México había buscado la manera de que sus exportaciones tuvieran una posición más firme en el mercado de los Estados Unidos. Quería negociar un acuerdo que exigiera a los fabricantes estadounidenses probar que habían tenido daños en sus operaciones comerciales como resultado de las importaciones mexicanas que fueran subsidiadas por el gobierno, previo a que impusieran derechos compensatorios sobre esas importaciones. La iniciación de una investigación sólo requería alegar la existencia de un subsidio sin la necesidad de demostrar daño. Con el entendimiento, el número de casos iniciados en contra de exportaciones mexicanas ha disminuido sensiblemente. De 1988 a la fecha sólo se han presentado dos casos, de los cuales prospero uno, en comparación a los veintisiete iniciados entre 1985 y 1989. Además de los dieciséis casos vigentes a principios de 1990, siete de ellos se han revocado al aplicarse la prueba de daño de manera retroactiva. (ver Cuadro III) Sin

(7) SECOFI. Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios. Dirección de Comunicación Social, págs. 1-27.

embargo, aun persiste cierta incertidumbre por que la legislación norteamericana no se ha ajustado cabalmente a los compromisos adquiridos en el entendimiento.

CUADRO III

PRODUCTOS MEXICANOS AFECTADOS POR IMPUESTOS COMPENSATORIOS(*)

INICIO DE LA DEMANDA	PRODUCTO	MONTO IMP.. COMPENSATORIO	ULTIMA DETERMINACION
1984	PRENDAS DE VESTIR DE PIEL	11.75%	6-08-90
1985	AZULEJOS DE CERAMICA	4.43%	5-12-90
1986	GLOBOS Y PELOTAS DE LATEX (S.G.P.*)	G.4.54% P.3.45%	29-05-90
1986	PLOMO ROJO Y ESTABILIZADORES DE PLOMO (S.G.P.*)	1.56%	21-10/90
1986	FUNDICIONES DE METAL PARA CONSTRUC. (LIBRE)	0.08%	20-03-91
1986	NEGRO DE HUMO (LIBRE)	3.18%	07-08-90
1986	CEMENTO HIDRAULICO (LIBRE)	3.32%	10-12-91
1987	VIDRIO FLOTADO	1.63%	05-12-91
1987	CIERTOS PRODUCTOS DE ACERO	4.98% (EXISTE UN VRA)	27-02-91
1988	VIDRIO LAMINADO PARA AUTOS (S.G.P.)	0.17%	05-12-90
1989	MALLA DE ALAMBRE AL CARBON REFORZADO (S.G.P.)	SE DETERMINO QUE NO HABIA DAÑO	20-12-90
1989	UTENSILIOS DE COCINA (S.G.P.)	1.90%	10-10-90

(*) NOTA: Los productos señalados con las siglas S.G.P. están incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos.

- S.G.P.*: Significa que México rebasa la cuota de exportación y se le retiro del S.G.P. Cuando existe leyenda "Libre" se refiere a exención de impuestos de importación.

FUENTE: Comité de Defensa a las Exportaciones, SECOFI.

1.1.4.- Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre Comercio e Inversión (1987-1989) ⁽⁸⁾

Luego de la firma del Acuerdo sobre Subsidios, los Estados Unidos y México convinieron en discutir la firma de un documento bilateral más amplio que proporcionara un marco determinado en el cual se incluyeran aspectos comerciales y de inversión que pudieran surgir entre las dos naciones.

En noviembre de 1987 ambos gobiernos firmaron el Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América sobre un Marco de Principios y Procedimientos para Consultas Comerciales y de Inversión (Acuerdo Marco). El logro fundamental del Acuerdo fue el haberse establecido que deberían resolverse con agilidad las consultas sobre los problemas que surgieran entre los dos países dentro de un lapso de treinta días, y de preferencia a nivel de grupos especializados.

Ello se considera un avance, pues las dificultades surgidas en el intercambio solían empantanarse y se convertían en problemas mayores, mas que nada debido a la falta de una rápida atención.

El Acuerdo Marco llevó rápidamente los problemas mayores a la mesa de discusiones, y ambas partes exponen su opinión en vez de ignorar su existencia. Este Acuerdo también exige que las partes discutan el intercambio de información estadística y que se participe en el estudio de Aranceles del GATT donde son claros los beneficios mutuos.

(8) SECOFI. Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre Comercio e Inversión. Dirección de Comunicación Social, págs.. 1-18.

El Acuerdo también incluyó, como una disposición por separado, una "agenda de acción inmediata" que prevee consultas dentro de los siguientes noventa días sobre los siguientes aspectos:

- **Productos Textiles** : Posterior a la firma del Acuerdo Marco, México logró una cuota global mas grande para múltiples categorías de productos textiles, y la creación de una cuota especial para telas cortadas en los Estados Unidos y luego trabajadas en México en plantas maquiladoras.

- **Productos Agrícolas** : Dentro de este rubro, los aspectos más importantes tienen que ver con las disposiciones estadounidenses con respecto a la sanidad de los cultivos que afectan entre otros a los aguacates; tienen relación también con los aranceles de importación de otros productos agrícolas, particularmente del ciclo invernal. Poco se ha adelantado hasta ahora en este asunto dentro del contexto de las discusiones del Acuerdo, no obstante que estas han sido libres y francas. Los Estados Unidos prefieren manejar el tema de los derechos de importación de los productos del campo dentro de las negociaciones del GATT en la Ronda Uruguay.

- **Productos Siderúrgicos** : México ha buscado ensanchar los volúmenes de acero al mercado estadounidense conforme al Acuerdo de Restricción Voluntaria del tipo del que los Estados Unidos tienen firmado con sus principales proveedores de acero.

- **Asuntos de Inversión** : Estados Unidos considera que la eliminación de la disposición básica de la ley mexicana, limitando la propiedad extranjera a una minoría, alentaría un flujo mayor de inversión extranjera y originaría flujos inmediatos de capital del exterior, creación de empleos, y la transferencia de tecnología.

- **Transferencia de Tecnología y Propiedad Intelectual** : Aún cuando las enmiendas de México a la ley sobre patentes y marcas aprobado en 1987 mejoró la protección de patentes y la reglamentación de los derechos de los tenedores de las mismas, los Estados Unidos siguen mostrando su preocupación con respecto a la exclusión de la cobertura inmediata para los productos farmacéuticos y biológicos además de otros de diversas categorías. El gobierno mexicano ha solicitado ayuda del estadounidense para mejorar la reglamentación de los derechos de propiedad intelectual y para examinar las nuevas solicitudes de patentes y marcas.

- **Productos Electrónicos** : Los Estados Unidos han demostrado su preocupación por la dificultad de ingreso al mercado mexicano de computadoras hechas en aquel país, así como diferentes productos electrónicos. La inquietud abarca diferentes aspectos del contenido local y o los acuerdos en la balanza de pagos que los inversionistas extranjeros deben hacer ante el gobierno mexicano antes de que se les permita invertir en el campo de la industria electrónica.

- **Intercambio de Información sobre el Sector de los Servicios**: Difícilmente se puede conseguir información en los servicios, y la poca existente en ambos países es a menudo de interpretación complicada debido a la incompatibilidad de los términos de referencia. Se ha formado un grupo especial de trabajo que va a dedicarse a resolver algunos de los problemas de definición de terminología y a mejorar el flujo de datos entre ambos países.

Esta fue esencialmente una lista de los temas más urgentes en materia de la relación económica bilateral, aparte de la renovación del Acuerdo Bilateral sobre la Aviación Comercial que ya se estaba negociando.

En marzo de 1989 ambos países refrendaron el Acuerdo Marco y decidieron crear un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. En cada uno de estos grupos se han dado avances en la solución de problemas en el intercambio de información. Se liberalizó el régimen estadounidense de importación de mango; se eliminó a México de la listas de observación prioritaria bajo la Sección 301 de la Ley Comercial de los Estados Unidos (Represalias Comerciales) y se ha establecido un plan para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países.

1.1.5.- Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio (1989)

En octubre de 1989 se firmó el Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la promoción de la Inversión y el Comercio.

Como un primer paso, en noviembre de 1989 el Secretario de Comercio de los Estados Unidos encabezó una Misión Comercial a México. A principios de 1990 el Secretario de Comercio de México visitó Washington en ocasión de la primera reunión de este Comité y se fijaron las principales líneas de acción para ese año; y se estableció la visita de una misión estadounidense para detectar aquellas áreas en el sector petroquímico donde se pudieran incrementar los flujos de comercio o de inversión, y además impulsar proyectos en materia de telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos, mediante la celebración de eventos en ambos lados de la frontera.⁽⁹⁾

⁽⁹⁾ SECOFI Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión. Dirección de Comunicación Social.

1.1.6 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos, establecido unilateralmente desde 1974 otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,100 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este sistema es limitada por la incertidumbre intrínseca del mismo, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos límites. El gobierno de los Estados Unidos realiza anualmente un revisión del Sistema con el objeto de incluir o eliminar aquellos productos que así considere basándose para ello en las peticiones de las partes interesadas; y en el comportamiento de las importaciones estadounidenses del año calendario anterior, o en otros conceptos, como el de "minimis" que consiste en la exigencia de un mínimo de grado de integración nacional en la mercancía del país de origen para que esta pueda entrar exento de aranceles. El porcentaje mínimo de contenido nacional que exigen los Estados Unidos a los productos mexicanos es del 35 %, para poderse beneficiar del SGP.

Por lo que respecta a México, en los casos de convenios específicos se establece que los productos que ingresen al país deben cumplir con el 50% de contenido nacional.

En 1991 el aprovechamiento del SGP de los Estados Unidos fue bajo, esto se refleja en el hecho de que en el total de exportaciones mexicanas no petroleras a los Estados Unidos, el 47% ingreso al mercado bajo las fracciones 806.3 y 807.0^(*), 29% entraron mediante el régimen de impuestos normal, 14 % libres de impuestos y el 10 % al amparo del SGP.

El monto de las exportaciones mexicanas bajo el SGP, en 1991 fue de 2,192.7 millones de dólares. En una muestra de 47 productos mexicanos exportados al mercado

(*) Régimen de Maquiladora en los Estados Unidos.

estadounidense con los beneficios del SGP en 1988, se concentró el 53.4 % de las exportaciones bajo este régimen.

En la muestra de 47 productos se identifica que podrían ser sujetos a la fórmula de la Necesidad Competitiva los siguientes: lunas y vidrios de seguridad contraplacados, muebles de madera, transformadores de potencia, capellados de cuero, y materias con más de 100% de cobre, plomo o zinc. Estos productos tienen derecho a ingresar al mercado de Estados Unidos con las preferencias arancelarias del SGP, sin embargo de los 46 principales productos de exportación, sólo entraron con los beneficios del SGP un 13%.⁽¹⁰⁾

(10) BANCOMET. Boletín Informativo. La Política Comercial de los Estados Unidos y su incidencia en las Exportaciones Mexicanas, pag.20. Dirección de Planeación. México, enero 1992.

CUADRO IV

**PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A E.U.A. A TRAVES DEL SGP
(Enero-Diciembre 1991)
(millones de dólares)**

PRODUCTO	IMP. TOTAL E.U.A.	IMP.PROC MEXICO SGP	PARTICIPA %
Lunas y Vidrios de seguridad contraplacados	163,146	71,769	44.0
Muebles de madera	1,503,937	67,408	44.8
Otros muebles	1,163,146	53,637	46.1
Tequila en recipientes	33,301	31,730	98.3
Maderas y esculturas de madera	94,171	32,652	34.7
Vidrios especialmente templados	89,462	31,993	35.7
Acido ascetico	52,056	24,468	47.0
Marcos p/ cuadros y espejos de madera	75,818	22,995	30.3
Resinas termoplasticas de poliestireno	49,766	17,799	35.7
Juguetes de caucho o	418,024	17,713	42.4

FUENTE: BANCOMEXT. Dirección de Planeación, febrero 1991.

1.2.- México-Canadá

Canadá tiene una superficie de 9,997 mil km² (quintuplica la dimensión del territorio mexicano), y cuenta con una población de cerca de 25 millones de habitantes, presentando una densidad poblacional de 2 habitantes por km².

Por su nivel de desarrollo, Canadá forma parte del grupo de las Siete Naciones más industrializadas, y específicamente, ocupa el séptimo lugar en términos de exportación de manufacturas.

Entre los principales socios comerciales de Canadá están los Estados Unidos, con quien concentra 75% del total de su comercio. Le siguen Japón, con el 5%, Reino Unido y la República Federal Alemana con el 2.5% y 1.5% respectivamente. México ocupa el noveno lugar como proveedor de Canadá y el quinceavo como comprador.

Canadá es actualmente parte contratante del GATT y sostiene un trato preferencial con los países que conforman la Commonwealth.

Para el gobierno de Canadá la vigencia del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos es de importancia vital, en tanto que el 75% de su comercio exterior lo realiza con ese país y el 30% de su producto nacional bruto lo constituyen sus exportaciones.⁽¹¹⁾

El gobierno de Canadá esta precedido por el Primer Ministro Brian Mulroney desde 1984, año en que por primera vez triunfa el Partido Progresista Conservador con un amplio margen sobre el Partido liberal y el Neodemócrata, principales partidos desde la

(11) Secretaría de Relaciones Exteriores. Carpeta de la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, Ottawa, Canadá, enero 1990. Pág. 43.

posguerra. Durante su primer período, Mulroney concretó dos de las promesas electorales más importantes que lo llevaron a la reelección en noviembre de 1988, para cubrir un segundo período de gobierno hasta 1992. La primera de ellas fue la incorporación de la provincia de Quebec a la Constitución de 1982, y la segunda, la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos, el cual se firmó en enero de 1988 y entró en vigor un año después, y que plantea la reducción gradual de aranceles en un período de diez años.

En lo que respecta a nuestro país, y a pesar de que Canadá representa una pequeña parte de las operaciones comerciales de México, se ha buscado promover e incrementar el flujo comercial entre ambas naciones.

Prueba de lo anterior son los siguientes convenios en materia de comercio e inversión que Canadá y México han concretado:

- Convenio Comercial entre México y Canadá de 1946.
- Convenio Comercial de 1968.
- Entendimiento en Materia de Comercio Bilateral México-
Canadá de 1984.
- Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio
y la Inversión de 1990.
- Sistema Generalizado de Preferencias.^(*)

(*) Por la naturaleza del mismo no es un Acuerdo Bilateral.

1.2.1.- Convenio Comercial entre México-Canadá de 1946

Las relaciones económico comerciales entre México y Canadá tienen su fundamento legal en el "Convenio Comercial" firmado por ambos países en febrero de 1946 con el que se pretendía alcanzar el objetivo de facilitar y desarrollar las relaciones comerciales y de cooperación entre los dos países. Desde el inicio de las relaciones diplomáticas, estas se han caracterizado por el respeto mutuo y por el interés de una mayor cooperación económica. Hoy por hoy, la relación con Canadá se considera prioritaria.

Fiel reflejo de lo anterior, es la reafirmación y coincidencia en el interés tanto del Lic. Carlos Salinas de Gortari, como del Primer Ministro Brian Mulroney de dar un mayor impulso a las relaciones bilaterales, a fin de fortalecer e incrementar los intercambios económicos, culturales y políticos.

1.2.2.- Convenio Comercial de 1968.

En 1968, derivado del reporte de la Misión Canadiense en América Latina, se concluyó que el comercio de Canadá con México estaba en un nivel muy abajo; sobre todo en virtud de su potencial si se comparaba con el comercio de Canadá con otros países. Los participantes de esa misión exhortaron la necesidad de dar un enfoque más sistemático al comercio con México y América Latina en general, y sugirieron que la política comercial de Canadá determinara las políticas de inversión y ayuda en América Latina. Como resultado concreto de la Misión Ministerial de 1968 ambos países crearon, por canje de notas del 22 de noviembre de 1968, el Comité Conjunto Mexicano-Canadiense (Comité Ministerial) a fin de apoyar los objetivos del convenio comercial antes suscrito. Este Comité guarda paralelismo con el Comité de Hombres de Negocios México-Canadá

creado en 1971^(*). Varios encuentros de políticos y empresarios de ambos países ayudaron a crear un clima en el que pudieran desarrollarse el comercio bilateral y otros vínculos.

De este modo, se determinó que las discusiones y consultas sobre los temas de comercio e inversión se realizarían bajo el marco del Comité de Cooperación Comercial e Industrial, establecido al amparo del Comité Ministerial México-Canadá en noviembre de 1968.

Como ya lo habíamos señalado, la Misión Ministerial de 1968 dio lugar al Comité Conjunto Mexicano-Canadiense que tenía como objetivo el concretar las metas fijadas por el Covenio Comercial. A partir de este Comité Conjunto Mexicano-Canadiense, se llevaron a cabo la firma de una serie de convenios de cooperación en materia industrial, energética y agrícola, de entre los que destacan:

a) Se creó el Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética que dio origen a la Comisión Industrial y de Cooperación Energética, en donde se identificaron como áreas prioritarias para la mutua cooperación, las siguientes: minería, productos de madera, equipo de transportación, agroindustria, petroquímica y equipo de telecomunicaciones.

b) Se estableció la Comisión Agrícola Conjunta, precidida por el Ministro de Agricultura de Canadá y su contraparte mexicana.

(*) A la fecha este Comité no opera, ya que no existe contraparte canadiense.

1.2.3.- Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

Hacia 1984, se firma el Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio Bilateral entre los dos gobiernos, que facilitaría los intercambios de mercancías y fortalecería los vínculos entre empresas, a la vez de identificar las oportunidades en distintas áreas de inversión.

Cabe añadir el hecho de que las corrientes comerciales tuvieron un importante impulso a partir del reforzamiento del Marco Institucional existente, hecho que permitió ampliar los vínculos comerciales y utilizar más adecuadamente el instrumental de cooperación bilateral. Con la firma en 1984 del Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio Bilateral entre los Gobiernos de México y Canadá, que además de facilitar y dinamizar los intercambios, reforzó los vínculos entre empresas, propició ventas directas e impulsó coinversiones buscando oportunidades en varias áreas de la cooperación. (12)

De los diversos convenios y acuerdos firmados entre México y Canadá, cabe destacar la eficacia mostrada por el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, que se instrumentó desde 1974. En ese año viajaron a Canadá 208 trabajadores mexicanos, y en 1968 se enviaron 4,554 trabajadores dedicados a labores de cosecha de frutas, legumbres y tabaco. Este convenio se consideró como un modelo a seguir en la suscripción de acuerdos similares, por las condiciones satisfactorias en que viajaban nuestros connacionales y por la derrama económica que significaba para México, misma que en 1988 se calculó en 16.5 millones de dólares estadounidenses.

(12) SECOFI. Minuta de la VI Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá. Ciudad de México, marzo de 1986.

1.2.4 Entendimiento sobre un Marco de Consulta para el Comercio y la Inversión de 1990. (13)

La última reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, tuvo lugar en Ottawa, Canadá los días 22 y 23 de enero de 1990, el objetivo central de estas reuniones era el confirmar las voluntades políticas de ambos países y plantear mecanismos que aprovecharan al máximo las potencialidades de la relación bilateral, obteniéndose los siguientes resultados:

Asuntos Políticos

Bajo este rubro se pudo realizar un intercambio de información acerca de la situación interna que ambos países guardaban; así como un exámen amplio de la política exterior de nuestro país y de Canadá y la participación de ambas naciones en los organismos internacionales.

En el mismo sentido se resaltó la importancia que para México tiene la Cuenca del Pacífico, especialmente en materia económica, financiera y comercial.

Asuntos Financieros

a) Cooperación Aduanera

México y Canadá negociaron un Acuerdo de Cooperación Aduanera, que después de pequeños cambios en el texto, tuvo su negociación final en la Reunión de la Comisión Ministerial.

(13) SECOFI. Entendimiento sobre un Marco de Consulta para el Comercio y la Inversión. Dirección de Comunicación Social, págs.. 1-27.

b) Acuerdo sobre Intercambio de Información para Evitar la Evasión Fiscal.

El gobierno canadiense ha expresado amplio interés en firmar un Acuerdo de Doble Tributación con México. México ha indicado que por el momento esto no sería factible, en tanto acarrearía problemas para nuestro país frente a terceras naciones. Lo que si fue factible fue la firma de una Acuerdo de Intercambio e Información para evitar la evasión fiscal, similar al que se concretó con los Estados Unidos.

c) Garantía a Inversiones Extranjeras

La necesidad por garantizar la estancia de la inversión extranjera fue, para ambos gobiernos, requisito fundamental. En el caso de México para otorgar la confianza suficiente de atraer capitales a nuestro país, para lo cual se modificó la Ley sobre la Inversión Extranjera. México ha reiterado, no sólo a Canadá, sino a otros países, la imposibilidad de firmar acuerdos que otorguen preferencia a los extranjeros con respecto a los nacionales. No obstante, al igual que ocurre con el crédito a la exportación, que está asegurado por agencias canadienses oficiales, se establecerán seguros o garantías a la inversión de forma similar.

Comercio

Como punto fundamental bajo este rubro, se incluyeron conversaciones y negociaciones en relación a la firma de un Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversiones. Este acuerdo incluiría una agenda de acción inmediata con sectores a negociarse bilateralmente. En una primera etapa, la lista debería incluir muy pocos temas, pudiendo agregar otros conforme las negociaciones avanzaran y llegaran a resultados concretos.

México presentó a Canadá un proyecto de Acuerdo Marco; posteriormente Canadá planteó un contraproyecto. La SECOFI, junto con la Secretaría de Relaciones Exteriores y la Embajada de Canadá en nuestro país, llevaron a cabo las negociaciones necesarias en la concreción del tema.

Es así, como en el mes de marzo de 1990 con la visita del Primer Ministro de Canadá Brian Mulroney a México, se lleva a cabo la firma del Acuerdo Marco entre estas dos naciones, planteándose en el Acuerdo, como objetivos fundamentales, el promover la cooperación y las consultas sobre comercio e inversión, identificando áreas prioritarias y de interés para ambos países.

En este Entendimiento se señala que las consultas podrán incluir (aunque no limitarse) a los siguientes temas:

- * aranceles y SGP
- * intercambio de información comercial
- * productos agropecuarios y pesqueros
- * productos automotrices
- * productos minerales y equipo de minería
- * textiles
- * silvicultura y equipo de procesamiento de recursos
- * inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología y el programa de maquiladoras

Es conveniente señalar que hasta hace apenas un año, Canadá no había estado dispuesto a considerar este tipo de acuerdos; la posición ha cambiado a la luz de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y la nueva política de Canadá hacia América Latina y, en especial, México. Este cambio de posición se ha visto fortalecido por la

acción informal de México con funcionarios y empresarios canadienses. Así mismo, se ha considerado la posibilidad de que ambas delegaciones examinen el Sistema Generalizado de Preferencias y la promoción de proyectos específicos de cooperación industrial.⁽¹⁴⁾

a) Maquiladoras

Ha surgido en Canadá un interés creciente sobre la industria maquiladora mexicana. A raíz del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, ha aparecido diversos artículos en la prensa y se ha realizado seminarios para entenderla mejor y examinar su participación frente a la nueva relación comercial Canadá-Estados Unidos. Las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio requerirían de alguna interpretación especial para permitir el flujo, libre de impuestos, de productos maquilados en México con insumos de Estados Unidos y/o Canadá. Ante ello se consideró muy conveniente el poder ofrecer información detallada sobre las maquiladoras y se facilitó el apoyo del gobierno canadiense para lo siguiente:

*¹) Que la industria maquiladora mexicana reciba en Canadá el mismo trato que reciben sus productos en Estados Unidos, respecto a los derechos que se pagan sólo sobre el valor agregado e insumos adquiridos en el país.

*²) Se considere la posibilidad de interpretar las reglas de origen del acuerdo de Libre Comercio para que los productos maquilados en México con insumos de Canadá y/o Estados Unidos puedan circular libremente, pagando derechos sólo sobre el valor agregado en México e insumos adquiridos en otros países.⁽¹⁵⁾

(14) *ibidem*.

(15) VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, Ottawa, Canadá, enero 1990. Pág. 32.

b) Conciliación Estadística

Al reconocerse las diferencias en las estadísticas del comercio exterior bilateral derivadas de la triangulación de exportaciones mexicanas vía Estados Unidos, se profundizaron las conversaciones con miras a establecer mecanismos tendientes a resolver las diferencias. Finalmente se logró un acuerdo en materia de estadística entre INEGI y Statistics Canadá.

Turismo

México y Canadá firmaron un acuerdo en materia de cooperación turística en 1984. SECTUR preparó un programa especial de promoción turística para atraer el mercado canadiense. En 1989 este acuerdo se renovó de forma explícita, mejorándolo y ampliándolo.

Existe un flujo creciente de turistas canadienses a México, estimándose que para 1991 esta cifra será superior a los 450 mil; lo que podría mejorarse con el establecimiento y puesta en marcha de un programa de promoción para los turistas de Canadá.

Asuntos Jurídicos y Narcotráfico

México y Canadá plantearon la necesidad de concluir tres tratados que modernizarían las relaciones jurídicas entre ambos. Los instrumentos fueron los siguientes:

- Un Acuerdo de Asistencia Jurídica Recíproca que tiene como objetivo el intercambio de información en materia legal y de procedimientos; y el apoyo mutuo en los casos que así se requiera.

- Acuerdo de Cooperación para Combatir el Narcotráfico y la Farmacodependencia. Ambas partes, al mas alto nivel, han expresado interés en la firma de un Entendimiento de Cooperación en la Lucha contra el narcotráfico y el consumo de estupefacientes.

- Tratado de Extradición. En la actualidad esta en vigor entre estos países un Tratado de Extradición que requería ser modificado para acoplarse a las nuevas circunstancias del tema.⁽¹⁶⁾

En la Reunión Ministerial se informó y comentó el avance de las negociaciones en relación de los textos de estos tres instrumentos jurídicos. Se llegó a acuerdos y dichos instrumentos fueron firmados durante la visita del Primer Ministro Mulroney a nuestro país, en marzo de 1990.

Para nuestro país, es vital reconocer la importancia que cobra su relación económico-comercial con Canadá, en especial a la luz de la inminente firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio en América del Norte; bajo este instrumento, se presentan irremediamente consecuencias para nuestro país, en tanto ambos países son prioritarios para el comercio exterior de México.

Canadá cuenta con un enorme potencial en recursos naturales (agrícolas, pesqueros, forestales y mineros); tecnología avanzada; bienes de capital para la modernización industrial; insumos intermedios de alta tecnología e inversiones. De aquí la necesidad de aumentar las corrientes comerciales, tecnológicas y financieras entre México y Canadá.

(16) *ibidem*. Pág. 40

El potencial de compra de Canadá es un factor de importancia para México, en especial, por ser uno de los pocos países que presenta importante superávit comercial en sus intercambios mundiales. Es por eso que, al concretarse el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos y México, el mercado canadiense dejará de ser considerado por el sector exportador mexicano como un mercado alternativo, y por el contrario, será un reto tanto para el sector público, como para el privado, quienes habían desatendido tan importante opción.

Finalmente, el compartir fronteras con los Estados Unidos hace que México y Canadá enfrenten problemas similares, lo cual ha conducido a estrechar la relación entre ambos y a la identificación de políticas respecto a su mutuo vecino.

1.2.5.- Sistema Generalizado de Preferencias

El sistema generalizado de preferencias de Canadá (SGP) busca, como el de los otros países desarrollados, cumplir con el propósito que le dio origen, esto es, alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semimanufacturadas de los países en desarrollo, haciendo que tales artículos sean más competitivos en los mercados de países desarrollados.

Al revisar el sistema de preferencias que Canadá otorga a los artículos exportados por nuestro país, se puede reconocer que México no aprovecha adecuadamente las preferencias arancelarias que este sistema le ofrece. Según las estadísticas canadienses reportadas a la UNCTAD, de 1979 a 1981, el promedio anual de utilización por parte de México al SGP canadiense representó el 44.7 % del total de posibilidades. Cabe aclarar que de 1979 a 1981, este último fue el año que representó el menor porcentaje del uso del SGP canadiense por México, ya que este representó el 39.9%.

La cobertura del SGP canadiense para los productos mexicanos que se exportan a ese mercado, se redujo drásticamente de 1979 a 1981, ya que representó en el primer año el 25.8% del total de ventas a ese país; el 18% en 1980 y el 4.7% en 1981. Esta situación resulta más grave al observarse que del total de ventas a Canadá en los mismos años, entraron bajo el SGP, nada más el 10.6%, 9.7% y el 1.8% del total de las exportaciones a dicho mercado. (17) Por lo que respecta a la aplicación de las reglas de origen por parte de Canadá para los productos que gozan del Sistema generalizado de Preferencias, estas van de un 40% al 60% dependiendo del país exportador.

Si bien el mercado canadiense presenta una gran flexibilidad de acceso, este país presenta, por otro lado, algunas limitaciones a la importación, traducidas en cuotas y licencias exigidas a ciertos países y para ciertos productos.

Nuestro país no enfrenta ninguna limitación cuantitativa para exportar al mercado canadiense, en tanto la participación con respecto al total comercializado es mínima. Es un hecho que dentro de la actual coyuntura en la economía mexicana, Canadá representa una oportunidad creciente para los productos elaborados en México. En este sentido, es necesario que el exportador mexicano considere dicho mercado como una posibilidad real inmediata y no como un objetivo a largo plazo o como mercado alternativo.

Ante el potencial de consumidores que los Estados Unidos y Canadá ofrecen, que junto con México llegan a los 360 millones, las perspectivas de estabilidad económica y promoción del comercio a nivel mundial de nuestro país, el incremento en competitividad internacional para el Canadá y la restauración de la economía estadounidense son verdaderamente alagueñas.

(17) SECOFI. Minuta de la VI Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá. Ottawa, Canada, enero 1990, pág. 73.

2.- Situación Actual del Comercio México-E.U.A.

2.1.- Relaciones Comerciales Bilaterales.

Estados Unidos ha tenido históricamente un fuerte impulso hacia el proteccionismo económico. Antes de los años treinta, el gobierno norteamericano participó en forma sostenida en la política restrictiva internacional, mediante el famoso arancel SMOOT-HAWLEY de 1930⁽¹⁸⁾ que fue un indicio más de la tradición proteccionista; aunque durante los años sesenta y setenta los Estados Unidos se inclinaron hacia un comercio más libre, incluso ahora no se han comprometido al libre mercado en el sentido clásico del término.

La política oficial estadounidense ha estado orientada a aplicar estos principios a los acuerdos comerciales y a sus contrapartes. A pesar de los múltiples esfuerzos por eliminar las barreras al libre comercio, los Estados Unidos han considerado necesario, por razones de política exterior, discriminar en su comercio a varios países y productos.

Las exportaciones siempre han desempeñado un papel importante en varios segmentos de la vida económica estadounidense, sobre todo en el agrícola. El papel de las importaciones ha sido relativamente menor. La proporción de las importaciones respecto al Producto Nacional Bruto (PNB) fue del 7% hasta el final del siglo pasado. Hacia 1900 cayó 3% y así continuó durante casi setenta años. En el decenio siguiente, en particular después de 1973 la situación cambió drásticamente; hacia ese año las importaciones habían aumentado a más del 7% y para mediados de 1980 superaron el 10%.⁽¹⁹⁾

(18) PLANO, OLTON. Diccionario de Relaciones Internacionales. Editorial Limusa, 1986. Pág. 66. Legislación proteccionista de los Estados Unidos que elevó las tasas arancelarias para la mayoría de los artículos importados y desató aumentos arancelarios comparables por parte de los socios comerciales de este país.

(19) Agencia de Comunicación Internacional de los Estados Unidos. Reseña de la Economía de los Estados Unidos. Washington, D.C. 1989. pág. 127.

Las inversiones de los Estados Unidos en el exterior no fueron un factor crítico sino hasta años recientes. En 1914 la inversión privada directa a largo plazo de los Estados Unidos ascendió a 3,500 millones de dólares y en 1930 la cifra había subido a los 15,200 millones; sin embargo, en esa misma década disminuyó, para que en 1946 volviera a subir a 12,300 millones. En el decenio de 1946 a 1955 se duplicó la inversión a largo plazo en el exterior. La inversión directa creció con tal rapidez de que para fines de 1978 llegó a 168,100 millones de dólares.

No fue sino hasta principios de 1970 cuando el ingreso procedente de las inversiones en el exterior empezó a ser mayor que el flujo anual de inversión en el extranjero. En 1974 el ingreso fue de 18,000 millones de dólares mientras que la salida del capital ascendió a 4,500 millones de dólares.⁽²⁰⁾

Por su parte, en México la política de industrialización fue el motor del crecimiento económico en las últimas cuatro décadas. La estrategia de sustitución de importaciones aumentó en forma considerable la participación industrial dentro del Producto Interno Bruto (PIB) y convirtió a este sector en una de las fuentes más dinámicas de generación de empleos. Esta estrategia transformó la economía rural del país en una economía urbana, y creó una estructura sectorial diversificada.

El proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior, generó altos costos y bajos niveles de calidad; rezago tecnológico; y una asignación ineficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento de la economía.

(20) *Ibidem.*

El auge petrolero de los setenta, si bien aumentó el ingreso nacional, postergó la corrección de los programas estructurales. En 1982, se puso de manifiesto la inflexibilidad del aparato productivo para enfrentar cambios no previstos en el panorama económico. Como consecuencia de la crisis, la demanda interna se contrajo y los niveles de inversión y empleo descendieron notablemente, limitándose las posibilidades de aumentar la producción y la productividad.

El cambio estructural se inició en 1983 con programas que incluyeron medidas de ajuste en finanzas públicas, reestructuración del aparato industrial y apertura económica. Como resultado de la escasez de recursos y de la caída en el nivel de la actividad económica en el período 1981-1988, la inversión privada disminuyó del 15% al 12% del PIB.

En el mismo lapso, el flujo de inversión extranjera directa aumentó en forma significativa. Sin embargo, los niveles alcanzados son aún muy reducidos: menos del 10% de la inversión que se realiza en México proviene de la inversión extranjera directa, la cual ha mostrado una alta concentración tanto por origen como por destino; la proveniente de los Estados Unidos constituye más del 55% del total; más del 60% de esta inversión se encuentra en la industria de la transformación y alrededor del 65% asentada en el Distrito Federal.

Las relaciones entre México y los Estados Unidos son tan especiales que podría decirse que no hay equivalente en el mundo al estado actual de las relaciones que guardan entre sí. Aún al margen de los complejos conflictos tradicionales, el curso reciente de las relaciones mexicano-estadounidenses refleja el mutuo interés por acoplarse a proyectos y requerimientos de ambos.⁽²¹⁾

(21) SECOFI. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. pág. 13.

En México para responder a las transformaciones del mercado mundial se dio un impulso sin precedente a la apertura comercial, el comercio exterior adquirió un lugar prominente en la política oficial. Así, en agosto de 1986 México pasó a ser la noventa y segunda parte contratante del GATT; al mismo tiempo, sin menoscabo de los propósitos de fortalecer la integración regional y diversificar las relaciones económicas, la estrategia gubernamental se encaminó a afianzar el intercambio con Estados Unidos en el cause de la liberación económica.

En 1987 cerca de dos tercios del comercio exterior de México se realizó con los Estados Unidos que además es el país de origen del 65.5% de la inversión extranjera directa acumulada en nuestro país; de más del 30% de la deuda pública externa; de cerca del 18% del turismo visitante; y de una abrumadora mayoría de las maquiladoras establecidas en México. (22)

2.1.2.- Balanza Comercial

El comercio exterior de México con los Estados Unidos durante el período enero-junio de 1991, ha ofrecido saldos deficitarios por 2,197 millones de dólares; sin embargo, fue 212% mayor al mismo período de 1990. Lo anterior, reflejo de un mayor crecimiento de las importaciones (22.5%) que de las exportaciones (7.10%).(23)

Como sabemos, el petróleo continúa siendo un renglón importante en el comercio con los Estados Unidos. Si excluimos las ventas de este energético de las exportaciones totales de México a ese país, se observa invariablemente un saldo negativo mayor aun para México.

(22) FAVELA, Margarita. "Comercio e Inversión en la relación México-Estados Unidos: Hacia una mayor Integración Económica" en Cuadernos de Política Exterior de México. Vol.2 CIDE, México-septiembre 1986, pág. 241.

(23) BANCOMEXT. Informe Especial. noviembre de 1991: pág. 2, con cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Exportaciones

Las exportaciones totales de México del primer semestre de 1991, sumaron 13,455.7 millones de dólares, 15.9% mayor a los 11,604.5 millones de dólares del mismo período de 1990. De este total, 9,275.2 millones de dólares fueron concentrados al mercado de los Estados Unidos, cifra que representa el 68.9% con respecto al total. Con relación a los primeros seis meses de 1990, éstas registraron en el mismo periodo pero de 1991, un incremento del 7.1% (24)

CUADRO V
MEXICO: EXPORTACIONES A LOS E.U.A
(ENERO-JUNIO 1990-1991)
(millones de dólares)

	1990	1991	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
TOTAL	11,604.5	13,455.7	1,851.2	15.9
E.U.A.	8,657.1	9,275.2	618.1	7.1

FUENTE: Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 42. Núm. 1. Enero 1992. (con base en datos del INEGI, SPP, SHCP y Banco de México).

(24) *ibidem*.

Con ello, la participación porcentual de las exportaciones de petróleo dentro del total exportado a los Estados Unidos en el primer semestre de 1991, fue del 22.6%, mientras que la participación de las exportaciones de otros productos significó el 77.4%. En este mismo periodo, las exportaciones de petróleo sumaron 2,102.9 millones de dólares. (25)

CUADRO VI
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS E.U.A.
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

	1990	1991	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
TOTAL	8,657.1	9,275.2	618.1	7.1
PETROLEO	1,717.4	2,102.9	385.5	22.4
AUTOMOVILES	900.3	1,323.7	423.4	47.0
MOTORES	467.7	379.8	-87.9	-18.7
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVIL	150.8	203.0	52.2	34.6
FRUTAS FRESCAS	50.6	135.1	84.5	166.9
GANADO VACUNO	115.9	220.3	104.4	90.0
JITOMATES	277.1	223.3	-54.4	-19.3
LEGUMBRES	227.0	350.8	123.8	54.5
CAFE EN GRANO	164.8	237.6	72.4	44.1
PARTES SUELTAS P/MAQ104.1	80.2	161.7	57.6	55.3
MELON/SANDIA	53.5	107.2	53.7	100.3
MAQ. PROCESO DE INF.	80.2	120.0	39.8	49.6
CRISTAL	76.4	120.4	44.0	57.5
ACERO MANUFAC.	120.7	117.5	-3.2	-2.6
APARATOS ELEC.	79.3	102.4	23.1	29.1
HIERRO EN BARRAS	101.8	123.7	21.9	21.5
PLATA EN BARRAS	136.4	93.1	43.3	-31.7

FUENTE: Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 42. Núm. 1. Enero 1992. (con base en datos del INEGI, SPP, SHCP y Banco de México).

(25) *Ibidem.*

Importaciones

Las importaciones procedentes de los Estados Unidos durante el primer semestre de 1991 sumaron 11,472.4 millones de dólares, cifra superior en 22.5 % a la del mismo período de 1990. Del total importado por México a junio de 1991 que fue del orden de 17,720.6 millones de dólares, las importaciones provenientes de los Estados Unidos representaron el 64.7%.⁽²⁶⁾

CUADRO VII
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
DE LOS ESTADOS UNIDOS
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

	1990	1991	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
TOTAL	9,360.8	11,472.4	2,111.6	22.5%
MATERIAL ENSAM.				
P/AUTOMOVILES	613.2	1,340.8	727.6	118.6
MAQ.PROCESO DE INF	292.6	376.2	83.6	28.5
REF.P/AUTOMOVIL	246.9	308.6	61.7	24.9
PARTES Y PIEZAS P/ INSTALACION ELEC.	244.7	279.4	34.7	14.1
SEMILLA DE SOYA	66.5	214.9	148.4	223.1
GASOLINA	90.5	215.6	125.1	138.2
SORGO	160.8	199.3	38.5	23.9
CARNES FRESCAS	90.9	204.7	113.8	125.1
TRANSMI. DE RADIO	188.9	174.3	-14.6	-7.7
COJINES	104.4	152.7	48.3	46.2
INSTRUM.DE MEDIDA	110.8	147.3	36.5	32.9
PASTA DE CELULOSA	157.8	150.4	-7.4	-4.6
MAIZ	262.6	127.4	-135.2	-85.6
MOTOBOMBAS	93.6	121.5	27.9	29.8

FUENTE: Comercio Exterior, BANCOMET, vol. 42. Núm. 1. Enero 1992. (con base en datos del INEGI, SPP, SHCP y Banco de México).

(26) *ibidem*, pág. 3.

2.2.- Problemática Actual de las Relaciones Comerciales México-Estados Unidos

No obstante que los Estados Unidos es el primer socio comercial de México, y nuestro país el tercero con respecto a Estados Unidos, y a pesar del acercamiento de toda índole entre ambos, existen toda una serie de problemas y barreras en el campo del comercio bilateral tales como:

- Aranceles
- Barreras no arancelarias
- Controversias
- Derivados de la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias

2.2.1.- Aranceles

Estados Unidos mantiene aranceles globales promedio del 0.9% al 18.3%. Sin embargo, existen sectores específicos que fijan hasta un 39% de tasa arancelaria.

La nomenclatura tarifaria adoptada por los Estados Unidos es la HTSUSA (Harmonized Tariff Schedule of The United States Annotated), que clasifica todas las mercancías, en donde los derechos pueden ser ad-valorem, así como el valor base sobre el cual son calculados los derechos establecidos por la aduana. La HTSUSA, tiene establecidos impuestos de niveles por encima de 100%; el Código Tarifario presenta dos pautas: La primera, en donde las tasas son más elevadas, la cual se aplica a varios de los países socialistas; y la segunda, que se aplica a los demás países (NMF), en general a todos aquellos que son miembros del GATT. En otra de las columnas del mismo código

tarifario se indica si la mercancía está incluida en el SGP o goza de un tratamiento especial.

Todas las mercancías importadas en los Estados Unidos están sujetas a derechos de entrada, salvo que sean declarados libres de derecho, de conformidad con la tarifa aplicable de los aranceles aduaneros.

La tarifa ad-valorem, que es la de más frecuente aplicación, es un porcentaje del valor estimado de la mercancía; la tarifa específica es una cifra concreta por unidad de peso o cantidad; y la tarifa mixta, como su nombre lo indica, es una combinación de las dos anteriores. (27)

Las tarifas arancelarias para las mercancías importadas pueden variar también según el país de origen. En la tarifa existe una columna donde se detallan determinadas concesiones tarifarias para los países menos desarrollados, la mayoría de las mercancías están sujetas a la tarifa de "Nación Más Favorecida" (NMF). Las mercancías de los países a los que no se ha extendido las tarifas NMF quedan sujetas a las tarifas íntegras o estatutarias.

La exención tarifaria se establece para numerosas partidas, una de las que tiene aplicación más frecuente, es la de productos beneficiados por el SGP.

Por lo que respecta a nuestro país, con su apertura comercial, tiene niveles arancelarios que se sitúan en cinco niveles diferentes, que van del 0% al 20% .

(27) Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos, El Lenguaje del Comercio, pág. 12.

La nomenclatura tarifaria de México esta basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías el cual fue adoptado formalmente a partir del 1o de julio de 1988. La nomenclatura del Sistema Armonizado se basa fundamentalmente en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (Bruselas), habiendo tomado en cuenta otras nomenclaturas aduaneras económicas y de transporte; en lo sustancial, las tarifas de México y de los Estados Unidos tienen la misma estructura.

Al ingresar México al GATT consolidó toda su tarifa de importación a un nivel de 50%, reservándose la posibilidad de utilizar sobretasas hasta del 50% sobre el nivel arancelario vigente en productos bajo programas sectoriales.

En la práctica, México ha venido utilizando niveles inferiores al consolidado; ha eliminado sustancialmente permisos de importación y abolido precios oficiales. Hasta 1988, de las 11,948 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), 11,624 están libres de permiso; de ellas 1,823 se encontraban exentas; y 2,796 tenían 5% de arancel. Esto es, 4,619 items, o 38% , ya estaban prácticamente exentos. (28)

Las exportaciones mexicanas frente al mercado de los Estados Unidos se ven obstaculizadas por los aranceles tan elevados que se presentan en algunos sectores, particularmente el agropecuario; algunos de los productos que son blanco de esta situación son las aceitunas, hortalizas, frutas en general y cítricos en especial. En otros sectores también hay problemas, como los productos de vidrio, prendas de vestir, algunos petroquímicos, tuberías y partes para motores.

(28) CAAAREM. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Diciembre 1988. (Folleto de divulgación)

2.2.2.- Barreras No Arancelarias

La barreras no arancelarias son las medidas que implanta un gobierno al margen de los aranceles, que restringen e inhiben las importaciones o las exportaciones; estas medidas se han vuelto relativamente más notorias como impedimentos al comercio por ser más eficaces y constituirse en algunos casos, prácticamente en una prohibición. Las restricciones cuantitativas son un tipo de barreras no arancelarias, e implican límites explícitos o cuotas sobre las cantidades de productos en particular que pueden ser importadas o exportadas durante un período específico, generalmente medidas en volumen y a veces en valor. La cuota puede ser aplicada en forma selectiva, con límites variables fijados según el país de origen, o sobre una base mundial que sólo especifica el límite total.

Es frecuente que las cuotas sean administradas por medio de un sistema de licencias. El Artículo II del GATT prohíbe generalmente el uso de restricciones cuantitativas, salvo en las condiciones especificadas por otros artículos del GATT : el Artículo XIX autoriza cuotas para "salvaguardar" determinadas industrias, del daño producido cuando las importaciones aumentan de prisa; los Artículos XII y XVIII disponen que se pueden imponer cuotas por motivos de balanza de pagos; el Artículo XX permite medidas especiales que se aplican a la salud pública, reservas de oro, objetos de interés arqueológico o histórico; finalmente el Artículo XIII dispone que las restricciones cuantitativas, cuando se apliquen no deberán que ser discriminatorias.⁽²⁹⁾

Los Estados Unidos mantienen cuotas para productos específicos y aplica cuotas que derivan de acuerdos multilaterales y bilaterales.

(29) SECOFI. Proceso de Adhesión de México al GATT. Pág. 13. México 1985.

Existen sectores a los que Estados Unidos impone barreras no arancelarias como son el de textiles y del vestido debido a los Acuerdos Bilaterales derivados del Multifibras, mediante los cuales Estados Unidos establece cuotas para las exportaciones mexicanas y de otros países con quienes se tiene este tipo de acuerdos a algunos productos del sector textil. En este contexto México envía sus exportaciones de hilos, telas, prendas de vestir y otras manufacturas textiles mediante un sistema que clasifica los productos en 108 categorías, para cada una de las cuales se ha establecido un monto o cuota determinada de exportación.

Otro tipo de barrera no arancelaria a la que se enfrentan las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense es la que se establece para los productos de acero, alambre, tuberías y láminas, debido básicamente a los Acuerdos de Restricción Voluntaria (VRA'S) en el que se han establecido cuotas para las exportaciones mexicanas en virtud del acuerdo que sobre este sector, los Estados Unidos y México firmaron en 1984 con vigencia hasta octubre de 1989, fecha en que se renovó por un período de treinta meses.

En forma paralela a las restricciones cuantitativas, existen otras barreras no arancelarias como los son las restricciones sanitarias por la existencia del gusano barrenador en las exportaciones de aguacate, las plagas regionales de la papa; la imposición de cuotas a los productos lácteos, cuota por contenido de azúcar al chocolate y finalmente las restricciones sanitarias impuestas a las carnes de bovino, caprino y pollo, entre otras muchas limitaciones.

México por su parte aplica cuotas en ciertos sectores (textiles, ciertas bebidas y otros); asimismo se aplican cupos a países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

2.2.3.- Controversias

Para la solución de controversias, los Estados Unidos aplican normas de acuerdo a las disposiciones del GATT a nivel general. En el caso de México, existen las consultas del Acuerdo Marco.

Nuestro país utiliza los foros de los Acuerdos Bilaterales para la solución de controversias con los Estados Unidos. Asimismo, se aplican las normas de acuerdo a las disposiciones del GATT.

Los Artículos XXII y XXIII del GATT establecen los procedimientos que una Parte Contratante puede seguir para obtener una reparación legal, si considera que han sido afectados sus beneficios bajo este organismo. Esos Artículos, según los interpreta el "Entendimiento sobre Notificación, Consulta, Solución de Disputas y Vigilancia", formulado en la Ronda Tokio, y en la decisión pertinente de la Reunión Ministerial del GATT celebrada en noviembre de 1982, brindan oportunidades para que en el seno de las Partes Contratantes se negocie bilateralmente la solución de problemas comerciales dentro del marco normativo del GATT. Si las consultas bilaterales sostenidas según el Artículo XXII o XXIII no bastan para resolver una controversia, esta puede plantearse ante las Partes Contratantes, las cuales tienen facultades para formar un grupo especial que sirva de árbitro en el conflicto. (30)

Las controversias, como otro de los problemas que se presentan en la relación bilateral, han obligado a investigaciones sobre casos antidumping, por la aplicación de subsidios e

(30) LAMADRID MALPICA, Luis, ¿Que es el GATT? Ed. Grijalho, Segunda Edición, México 1985. Pág 219-220

impuestos compensatorios y otras medidas que afectan las exportaciones de productos mexicanos como globos, pelotas de látex, cámaras fotográficas y productos del vestido.

El subsidio es el beneficio económico que concede un gobierno a los productores o exportadores nacionales por la exportación de sus bienes o servicios a fin de hacerlos más competitivos en los mercados extranjeros. El Artículo XVI del GATT reconoce que los subsidios distorsionan y obstaculizan el logro de objetivos del GATT.

Por su parte, los impuestos compensatorios son derechos especiales sobre las importaciones para contrarrestar los beneficios de subsidios u otros beneficios públicos o privados, concedidos a la exportación. El Artículo VI del GATT permite el empleo de esos derechos.

3.- Situación Actual del Comercio México-Canadá

3.1.- Relaciones Comerciales Bilaterales México-Canadá

Al revisar el comercio bilateral entre Canadá y México salta de inmediato a la vista que los flujos de intercambio han experimentado un importante decremento. Ambos gobiernos han reconocido que continúan existiendo bases sustanciales para un mayor crecimiento del comercio bilateral.

El comercio con Canadá representa apenas el 1.5% del total de las operaciones comerciales de México. Con esto, Canadá es el sexto socio comercial de nuestro país, después de los Estados Unidos, Japón, República Federal Alemana, España y Francia. Hoy por hoy, es un hecho que el comercio bilateral entre Canadá y México ha presentado niveles muy por debajo de la capacidad real de ambos, dado su enorme potencial económico.⁽³¹⁾

Aunque Canadá representa una pequeña parte de las operaciones comerciales de México, ambos países han reconocido la necesidad de cooperación para resistir las tendencias del proteccionismo en el mercado mundial, en particular las medidas contrarias a la ventaja comparativa implícita en el uso de los abundantes recursos naturales, además de buscar promover e incrementar el flujo comercial, esfuerzo que se materializó con la firma en marzo de 1990 del Memorandum de Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión.

Es conveniente señalar que hace apenas dos años Canadá no había estado dispuesto a considerar este tipo de acuerdos; la posición ha cambiado a la luz de la firma del Acuerdo

(31) BANCOMETX. Revista de Comercio Exterior. Apéndice Estadístico, abril de 1992.

de Libre Comercio con los Estados Unidos y la nueva política de Canadá hacia América Latina y, en especial, México. Este cambio de posición se ha visto fortalecido por la acción informal de México con funcionarios y empresarios canadienses, y por supuesto, con el desencadenamiento de pláticas para el Tratado de Libre Comercio de nuestro país y los Estados Unidos, al cual se ha sumado después Canadá.

Canadá cuenta con un enorme potencial en recursos naturales (agrícolas, pesqueros, forestales y mineros); tecnología avanzada y bienes de capital para la modernización industrial. Es enorme la importancia que ha adquirido la necesidad de aumentar las corrientes comerciales, tecnológicas y financieras entre Canadá y México, ante las palpables potencialidades que la misma relación ofrece para México.

Más aún; existen marcadas diferencias entre la estadística oficial de las autoridades canadienses y los registros de México, en materia de intercambio comercial; esto se puede explicar por el hecho que los registros oficiales mexicanos asientan, en ocasiones, como destino de las exportaciones los Estados Unidos, cuando en realidad el mercado terminal es Canadá; o viceversa. Así como por la acción directa de los distribuidores ubicados en la frontera México-Estados Unidos.

Por su parte las autoridades de Canadá registran el producto en función de su origen.

La triangulación comercial de exportaciones mexicanas vía Estados Unidos, han motivado el acercamiento entre la SECOFI y su contraparte canadiense. El establecimiento de mecanismos que permitan establecer registros comerciales confiables es necesario; para lo cual, se firmó un acuerdo en materia de estadística entre el INEGI y Statistics Canada, con motivo de la visita del Primer Ministro Mulroney a nuestro país el pasado marzo de 1990.

Por lo que hace a los Mecanismos de Consulta entre ambos países, tenemos que después de las entrevistas entre Jefes de Gobierno, las reuniones de la Comisión Ministerial, iniciadas en 1968, son el foro de mayor nivel político donde se examinan los diversos aspectos de la relación bilateral.

Otro foro bilateral son la reuniones interparlamentarias, inauguradas en 1975, las cuales brindan una excelente oportunidad para que legisladores de ambos países intercambien puntos de vista sobre temas políticos y económicos de interés mutuo.

Ahora bien, por lo que a la opinión pública canadiense se refiere, esta ha mostrado tres claras tendencias respecto a México: por una parte, han aumentado los artículos favorables sobre la sociedad mexicana en su conjunto; y por la otra, se han externado comentarios críticos contra algunos aspectos del sistema político mexicano, en particular sobre los procesos electorales que están tomando lugar; y por último, se ha dedicado gran cobertura periodística a la eventual firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, hecho que ha generado un sin número de posiciones en contra y a favor, pero que desde nuestro punto de vista, es un proceso que una vez iniciado no tendrá marcha atrás.

En este sentido, y en un esfuerzo por allanar el camino para el Tratado y convencer a la opinión pública de los Estados Unidos y Canadá, no muy homogénea en favor de la creación de la zona de libre comercio norteamericana, de las ventajas de la creación del mercado más grande del mundo, el Presidente Salinas de Gortari inició el pasado 7 de abril de 1991 una ofensiva personal para lograr dicho objetivo, reuniéndose con los sectores académico y empresarial de ambos países. (32)

(32) SECOFI. Carpeta México-Canadá. Departamento de Seguimiento de Acuerdos Comerciales con Estados Unidos y Canadá, diciembre de 1990, pág. 45.

Por lo que a la industria maquiladora mexicana se refiere, ésta ha despertado gran interés en la sociedad canadiense; sobre todo a raíz de la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Existe la necesidad de entenderla y examinar su participación frente a la nueva relación comercial Canadá-Estados Unidos. Las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio requerirán de alguna interpretación especial para permitir el flujo, libre de impuestos, de productos maquilados en México con insumo de Estados Unidos y/o Canadá. Ante esta situación, es necesario que se solicite, como lo apuntamos anteriormente, que la industria maquiladora mexicana reciba en Canadá el mismo trato que reciben sus productos en los Estados Unidos respecto a los derechos que se pagan solamente sobre el valor agregado e insumos adquiridos en el país; y que se considere la posibilidad de interpretar las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio para que los productos maquilados en México con insumos de Canadá y/o Estados Unidos puedan circular libremente pagando derechos, sólo sobre el valor agregado en México e insumos adquiridos en otros países.

En lo que toca al sector energía y minas, podemos observar que en años anteriores México exportaba un importante volumen de petróleo a Canadá; hoy la exportación de petróleo mexicano a Canadá es casi nula (1.3% del total en el período enero-mayo 1990); sin embargo, lo anterior no ha impedido el establecimiento de una estrecha cooperación en materia energética entre ambos países.

Por lo que hace a la minería sería, conveniente procurar la celebración de convenios de cooperación a nivel de gobiernos que permitan el intercambio tecnológico y económico entre ambos países y poder aprovechar las opciones que presenta la minería canadiense en los siguientes puntos :

- la política de incentivos fiscales que aplicó el gobierno de Canadá y que permitió el acercamiento de ese país con respecto al nuestro en un corto plazo.
- las tecnologías de punta de desarrollo minero en las cuales Canadá es líder a nivel mundial.

La relación entre ambos países en materia agropecuaria es intensa, (12.0% de participación respecto del total exportado de México a Canadá corresponden a productos agrícolas, pesca y ganado). México adquiere en Canadá granos, oleaginosas, leche en polvo, pies de cría, material genético, carne y productos forestales. Canadá adquiere de México frutas y verduras, café y otros productos agropecuarios .(33)

En materia de turismo, México y Canadá firmaron un Acuerdo de Cooperación Turística en 1984. SECTUR ha desarrollado continuamente campañas publicitarias para atraer el mercado canadiense. Este convenio se renovó en forma explícita, mejorándose y ampliándose, para lo cual se llevó a cabo una visita de negociadores mexicanos a Ottawa, previa la celebración de la Reunión Ministerial en enero de 1990.

El flujo creciente de turistas canadienses (430,000 en 1991) son reflejo del interés del pueblo canadiense por visitar nuestro país, situación que se reforzará con la puesta en marcha de programas de promoción para Canadá.

El interés de inversionistas canadienses por participar en la industria mexicana es por igual creciente. Se han detectado posibilidades de inversión y coinversiones, por lo que se espera que este flujo de inversiones crezca aún más.

(33) BANCOMEXT. Informe Especial No. 2, pág. 4.

En lo concerniente a la pesca, Canadá posee una amplia experiencia en este sector; no obstante, la relación entre México y Canadá en esta materia es casi nula: existe demanda insatisfecha de productos pesqueros mexicanos en Canadá e interés por este país por participar en el desarrollo de esta industria en México.

La Secretaría de Pesca ha identificado las áreas y proyectos de cooperación susceptibles de desarrollarse con el apoyo canadiense, entre las que destacan :

- Técnicas avanzadas de genética, de cultivo intensivo, de producción y crianza selectiva.

- Capacitación en mar y cultivo del abulón y del erizo.
- Desarrollo de tecnologías en captura, procesamiento de productos pesqueros y congelados.
- Comercialización de productos pesqueros entre México y Canadá.
- Establecimiento de una planta procesadora de atún para exportación a Canadá.

Ambos países se han apoyado en reuniones internacionales relacionadas con mar territorial y Derecho del mar. Sin embargo, se han planteado diferencias por la presencia de barcos pesqueros con bandera mexicana en el noroeste del Atlántico, orientados a la captura del bacalao.

3.1.1.- Balanza Comercial

Para el primer semestre de 1991 la balanza comercial de México con Canadá fue deficitaria por 130.7 millones de dólares, cifra mayor en 22.8% con respecto a la del mismo período de 1990; esto es reflejo de un descenso de las exportaciones y un incremento de las importaciones. En cada uno de los cinco meses tanto de 1990 como de 1991, México ha registrado un déficit en su balanza comercial con Canadá.⁽³⁴⁾

CUADRO VIII

MEXICO-CANADA
BALANCE COMERCIAL
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO		
1990	1991	1990	1991	1990	1991	
TOTAL	11,604.5	13,455.7	13,670.7	17,720.6	-2,066.1	-4,364.8
CANADA	84.5	218.2	191.0	350.0	-106.4	-130.7

FUENTE: BANCOMEXT, Informe Especial No. 2., noviembre 1991.

Exportaciones

Las exportaciones correspondientes al primer semestre de 1991, llegaron a 219.2 millones de dólares, 159.4% mayor al monto registrado en 1990. Lo anterior reflejó un comportamiento ascendente de las exportaciones de la industria extractiva y de los productos agrícolas, forestales, ganado y pesca.

(34) *Ibidem.*, pág. 2.

Del total de los bienes mexicanos que se exportaron a Canadá durante los primeros seis meses de 1991, el 78.3% correspondieron a bienes manufacturados; le siguen, por importancia de participación, el petróleo con 18%, la industria extractiva con 1.1% y los derivados del petróleo y petroquímica con 0.1% y los productos agrícolas, forestales, ganado y pesca con el 2.5%. (35)

CUADRO IX
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
A CANADA
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

	1990	1991	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
TOTAL	84.5	219.2	134.7	159.4%
AUTOMOB. P/TRANSPORTE	18.0	38.9	20.9	116.1
PETROLEO CRUDO	30.1	43.4	13.3	44.1
MOTORES P/AUTOS	13.3	34.3	21.0	157.8
MAQ. PROCE. INFORMA	1.4	19.5	18.1	1229.8
TRANS. ELECTS.	.1	0.06	-0.04	-40.0
FRUTAS FRESCAS.	0.5	5.2	4.7	940.0
PZAS. SUELTASP/MAQ.	1.5	4.3	2.8	186.6
PZAS. P/MOTORES	0.8	5.4	4.6	575.0
MUELLESP/AUTOS	0.4	3.6	3.2	800.0
APARATOS ELECTS.	8.7	5.0	-3.7	-42.5
FIBRAS TEXTILES	0.8	3.7	2.9	362.5
VIDRIO/CRISTAL	1.0	1.0	0.0	0.0
JUGO DE NARANJA	0.6	0.6	0.0	0.0
APARATOS SANITARIOS	--	1.6	1.6	100.0
TUBOS DE HIERRO	0.8	0.8	0.0	0.0

FUENTE: Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 42. Núm. 1. Enero 1992. (con base en datos del INEGI, SPP, SHCP y Banco de México).

Cabe mencionar que del total exportado por México durante el primer semestre de 1991, las exportaciones a Canadá apenas representaron el 1.62%.

(35) *Ibidem.*

Importaciones

Durante el primer semestre de 1991, el valor de las importaciones mexicanas procedentes de Canadá fue de 350.0 millones de dólares, lo que representa un 83.2% mayor con respecto al mismo período de 1990. Este incremento de las importaciones ha provocado un déficit considerable en el saldo de la Balanza Comercial de nuestro país con Canadá. Es importante considerar que del total importado por México, al primer semestre de 1991 las importaciones de Canadá solo representaron el 1.97%.⁽³⁶⁾

CUADRO X
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
DE CANADA
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

	1990	1991	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
TOTAL	191.0	350.0	159.0	83.2%
MATERIALES				
P/ENSAM. AUTOS	14.4	95.1	80.7	560.4
LAMINAS HIERRO	4.1	8.8	4.7	114.6
CARNES FRESCAS	2.5	8.1	5.6	2.2
GANADO VACUNO	.7	8.6	7.9	1128.5
REF. P/AUTOS	5.7	7.0	1.3	22.8
PAPEL P/PERIOD.	10.3	7.1	-3.2	-31.0
CARTON PREPARADO	2.7	3.9	1.2	44.4
PTES. P/INSTALAC.				
ELECTRICAS	6.1	7.0	.9	14.7
INSTR. DE MEDICION	2.6	6.1	3.5	134.6
ASBESTOS	.1	4.7	4.6	4600.0
ABONOS	--	2.5	2.5	100.0
EQPO. RADIOFONICO	4.6	8.7	4.1	89.1
RECIPIENTES DE HIERRO	.9	4.3	3.4	377.7

FUENTE: Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 42. Núm. 1. Enero 1992. (con base en datos del INEGI, SPP, SHCP y Banco de México).

(36) *Ibidem* pág. 3.

3.2.- Problemática Actual de la Relación Comercial México-Canadá.

No obstante que la relación comercial de nuestro país con Canadá esta muy por debajo de los niveles que debería alcanzar, por el potencial de ambas naciones para desarrollarla, hay aspectos dentro de esta que la han limitado, o que pueden expandirla en el futuro, tales como :

- Aranceles
- Barreras no arancelarias
- Controversias
- Sistema Generalizado de Preferencias

3.2.1 Aranceles

Canadá ahora se encuentra al parejo del resto del mundo en lo que a legislación tarifaria se refiere. Desde el primero de enero de 1988, la Tarifa Arancelaria de Canadá ha sido basada en el Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías. Hoy en día, gran parte del intercambio mundial esta bajo este esquema.

El Sistema Armonizado, como resultado del trabajo iniciado por los países europeos para traer cierto grado de uniformidad y consistencia a los asuntos de intercambio, tuvo su inicio en los años cuarenta.

El Tratamiento Arancelario de Canadá con respecto a otros países es producto y reflejo de diferentes acuerdos bilaterales que otorgan cierto tipo de tratamientos preferenciales, como son:

- 1) Nación más Favorecida (México)
- 2) Sistema Generalizado de Preferencias (México)
- 3) Países menos Desarrollados
- 4) Tarifa de Estados Unidos
- 5) Preferencias Británicas
- 6) Países de la Commonwealth
- 7) Arancel General

La tarifa aduanera de Canadá impone cierto tipo de derechos sobre los bienes importados y fija el tratamiento arancelario de acuerdo a cada uno de los socios comerciales de Canadá. Existen también provisiones como la determinación de origen de los productos, el retiro de tasas arancelarias preferenciales; las reglas de embarque directo (el cual debe especificar a Canadá como destino final); la importación libre de impuestos dentro del programa de maquinaria que no se fábrica en Canadá, y la devolución de impuestos (drawback).

El Departamento de Finanzas es el responsable de determinar las provisiones de la legislación y el nivel arancelario a imponerse, así como de su interpretación y correcta aplicación.

La estructura legislativa contiene siete apartados. El apartado I de la Tarifa contiene aproximadamente 8,000 items y el nivel arancelario aplicable a todos los productos que sean importados. En su parte inicial, la Tarifa contiene las Reglas Generales de Interpretación, seguido por las Reglas Canadienses. La reglas son designadas para asegurar que los productos sean clasificados en forma correcta, de acuerdo con sus características físicas. Existen dos secciones en el apartado I basadas en la actividad

económica, la cual esta subdividida en 98 capítulos; cada capítulo contiene la descripción del producto y el nivel arancelario aplicable.⁽³⁷⁾

3.2.2 Barreras No Arancelarias

Entre las barreras no arancelarias encontramos las que prohíben la entrada a Canadá de ciertos productos . Hay una lista de estos productos que se encuentra en el apartado VII, Sección 114 de la Tarifa Arancelaria. Hay un código de cuatro dígitos asignados para identificar cada uno de estos productos. Los números van del 9950 al 9967.

Entre los productos que son prohibidos tenemos:

- Matraces usados o material relacionado.

La razón de su prohibición son por aspectos netamente sanitarios y evitar la propagación de enfermedades.

- Libro, pinturas, fotografías que sean considerados o catalogados como propaganda obscena.

Asimismo tenemos los controles a las exportaciones e importaciones.

Los controles a las importaciones generalmente significan el establecimiento de cuotas límites para la importación de ciertos productos; excepciones a algunos productos para gozar de tarifas preferenciales; y la recaudación de impuestos adicionales sobre productos provenientes de fuentes específicas. De manera creciente en el mundo, los

(37) BANCOMEXT. Principales Reglamentaciones al Comercio Exterior de Canadá. Carpeta Informativa, diciembre 1990. Pág. 28-32.

controles a las importaciones y exportaciones, están siendo aplicados bajo el esquema del Sistema Armonizado.

En lo que a las exportaciones se refiere, los controles generalmente se relacionan con el deseo de prohibir la exportación de productos militares.

Ahora bien, en el aspecto de los permisos a la importación, por razones de seguridad nacional, de política exterior y de demanda se han establecido permisos a ciertos productos que se identifican en la lista de control de importaciones, tales como: productos lácteos, pollo, pavo, huevos, textiles, ropa, especies animales en peligro de extinción, acero, armas y ciertos productos provenientes de Sudáfrica.

Para tener acceso al mercado canadiense, este país exige estándares de calidad mínima a los productos importados: tal es el caso de productos para el hogar que requieren la certificación de la Asociación Canadiense de Restricciones y Estándares de Calidad (CSA).

Dentro de las restricciones cuantitativas que Canadá aplica, están las medidas de emergencia o salvaguarda conforme al artículo XIX del GATT, en productos que sean importados en cantidades que afectan a su industria.

3.2.3 Controversias

Canadá, para la solución de controversias, aplica normas de acuerdo a las disposiciones del GATT a nivel general. Para el caso de México existe un Comité Conjunto en donde se encuentran grupos de trabajo en materia agrícola, comercial, industrial y de energéticos.

La Ley de Medidas Especiales a la Importación prevee de bases legales para el Departamento Anti-dumping. Cuando las importaciones han causado un daño a la producción canadiense, éstas serán gravadas con un impuesto antidumping. De igual manera, cuando las importaciones están subsidiadas por los gobiernos extranjeros, se impondrá un impuesto compensatorio. La aplicación de antidumping o impuestos compensatorios es la medida que se toma para proteger las industrias canadienses de artículos con precios fijados por abajo de su costo real en el país de origen, y evitar daños a la planta industrial canadiense.

La Ley de Medidas Especiales a la Importación requiere que los casos de antidumping e impuestos compensatorios sean tratados de acuerdo con tiempos legislativos límites. Así por ejemplo, la determinación de dumping o subsidio debe ser rendida 90 días después de iniciada la investigación.

3.3 Comercio Exterior de México con América del Norte

Durante el período enero-junio 1991 el total del flujo comercial (exportaciones e importaciones) entre México y América del Norte(A.N.), sumó 21,316.9 millones de dólares, cifra superior en 16.5% a la del mismo período del año anterior. De ese total, el 97.3% se realizó con los Estados Unidos y 2.7% con Canadá.

Para el primer semestre de 1991, México registró un saldo comercial negativo con América del Norte de 2,327.9 millones de dólares, cifra mayor en 187.3% respecto al mismo período de 1990. Lo anterior resultó de un incremento del 23.7% en las importaciones realizadas con la zona, con respecto al mismo período del año anterior,

mientras que las exportaciones de México a América del Norte sólo se incrementaron al primer semestre de 1991 en 8.6%.⁽³⁸⁾

En efecto, el valor de las exportaciones de México a América del Norte durante el período enero-junio de 1991 fue del orden de 9,494.5 millones de dólares, frente a 8,741.7 millones de dólares de 1990. Las importaciones sumaron un total de 11,822.4 millones de dólares, cifra considerablemente superior a los 9,551.8 millones de dólares del periodo de 1990.

Del total exportado por México a América del Norte en el mismo periodo, el 97.6% tuvo como destino final los Estados Unidos y el 2.4% Canadá. Del total de importaciones mexicanas procedentes de América del Norte el 97.0% provinieron de los Estados Unidos y el 3.0% de Canadá.⁽³⁹⁾

CUADRO XI
MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON NORTEAMERICA
ENERO-JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
TOTAL	11,604.5	13,455.5	13,607.7	17,720.6	-2,066.1	-4,264.8
N.A.	8,741.7	9,494.5	9,551.8	11,824.4	-810.1	-2,327.9
CANADA	84.5	219.2	191.0	350.0	-106.4	-130.7
E.U.A.	8,657.1	9,275.2	9,360.8	11,472.4	-703.6	-2,197.2

FUENTE: BANCOMEXT, Informe Especial No. 2., noviembre 1991.

(38) BANCOMEXT. Informe Especial No. 2, noviembre 1991. Pág. 3.

(39) *Ibidem*, pág. 4.

4- Acuerdo Trilateral de Libre Comercio México-Canadá-Estados Unidos

4.1. Antecedentes

El mundo actual vive un proceso acelerado de cambio y transformación que fomenta una mayor interdependencia a nivel mundial.

La nueva coyuntura abrirá posibilidades a los países que tengan la capacidad para adaptarse oportunamente e insertarse de manera eficiente al comercio mundial.

La articulación de todos los países del mundo es hoy en día una constante, y es causa y efecto de relaciones de toda índole entre las naciones, que se han institucionalizado a nivel bilateral y multilateral adoptando diversas formas jurídicas.

Se prevee que para fines del milenio ningún país que desee tener una actuación relevante dentro del contexto mundial podrá quedar aislado de estas tendencias; los ejemplos más recientes los tenemos con la decisión de los países integrantes de la C.E.E. de vincularse plenamente a partir de 1992 para formar el esquema más avanzado de integración. Otras muestras son el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, firmado el 2 de enero de 1988, los intentos de acercamiento dentro de la Cuenca del Pacífico, y desde luego, los procesos en los que están participando los países socialistas, así como los renovados esfuerzos integracionistas que están llevándose a cabo dentro de América Latina. Un ejemplo trascendente para México que se inscribe dentro de esta corriente de integración de bloques económicos, es su decisión, en unión con la manifestada por los mandatarios de Estados Unidos y Canadá para firmar un Acuerdo de Libre Comercio.

4.1.1. Las Formas de Integración

A continuación analizaremos algunos aspectos del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio entre estos países, para lo cual consideramos conveniente hacer una clara diferenciación entre conceptos ligados a liberación comercial, ya que el manejo indistinto de ellos puede provocar confusiones.

Retomando la división que hace Ramón Tamames sobre las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas así:⁽⁴⁰⁾

- 1.- Sistema de Preferencias Aduaneras
- 2.- Zonas de Libre Comercio
- 3.- Uniones Aduaneras
- 4.- Mercado Común
- 5.- Uniones Económicas

1.- El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la Cláusula de Nación más Favorecida, esta forma de liberación comercial se da bajo los auspicios del GATT.

2.- Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias económicas y la unión aduanera. Estas zonas de libre comercio son, evidentemente, áreas formadas por dos o más países que de forma paulatina suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su

(40) TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Alianza Editorial. Madrid. 1984, pág. 173-179.

propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio. Su constitución esta regulada por el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros (GATT), que es donde se establecen las condiciones básicas para la formación de estas zonas.

3.- Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera supone, en primer lugar la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión. Significa además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Este último elemento, que también se denomina Tarifa Exterior Común o simplemente, TEC, es lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

En el Artículo XXIV del GATT se establece que la formación de la TEC no podrá tener derechos más elevados, como promedio, que los existentes en los previos aranceles de los países miembros de la unión aduanera. Igualmente, el desarme arancelario ha de afectar lo sustancial del comercio, y debe realizarse- al igual que la construcción de la TEC- conforme a un plan y en un plazo razonable.

4.- El mercado Común es la unión aduanera en la que se permiten el libre movimiento de todos los factores de la producción.

5.- Derivado de lo anterior, se dice que paralelamente a la creación de una unión aduanera, se hace necesario armonizar todos los elementos antes referidos, que en su conjunto componen el marco institucional de la economía. En otras, la unión aduanera, cuando se consolida efectivamente, desemboca necesariamente en la unión económica.

Podemos resumir entonces, que existen dos grandes formas de liberalización comercial: la liberación comercial multilateral, en la que se inscribe la primer definición; y la integración regional que encierra las clasificaciones restantes, y abarca diversas magnitudes y profundidades de integración regional, que van desde el acuerdo de preferencias comerciales y el de libre comercio, hasta la unión económica total, en la que los países ceden soberanía. Entre estas dos posiciones esta la unión aduanera y el mercado común, tal y como lo señalamos anteriormente.

En el caso del Acuerdo que nos ocupa en este estudio, no se sugiere la formación de una unión aduanera ni mucho menos de un mercado común, sino simplemente un acuerdo que gradual y selectivamente conduzca a los tres países a la formación de una zona de libre comercio.

La zona de libre comercio que se pretende formar entre México, Estados Unidos y Canadá, es una zona en la que se pretende impulsar el comercio mutuo en un ambiente de reciprocidad, en la inteligencia de que ésta solo se puede dar con un tratamiento preferencial a México, al reconocerse las diferencias de tamaño y grado de desarrollo de nuestro país con respecto a los otros dos.

4.1.2. Las opciones para México antes del inicio de las Negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio. ⁽⁴¹⁾

Consideramos importante examinar las opciones que se le presentaban a México frente a la negociación y la eventual firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, a fin de valorar el procedimiento seguido, como las dificultades que entraña:

(41) HART, Michael. A North American Free Trade Agreement. The Strategic Implications for Canada. Center for Trade Policy and Law. Institute for Research on Public Policy. Ottawa, 1990. pág. 129.

1.- La Entrada de México

En esta opción se analiza la entrada de México al Acuerdo de Libre Comercio ya existente entre Estados Unidos y Canadá; solamente haciendo algunos ajustes al mismo en orden de trilateralizarlo. Esto hubiera sido posible con las siguientes observaciones:

a) De acuerdo a opiniones de analistas internacionales como Michael Hart, la mayor dificultad técnica esta en las reglas de origen, en virtud de que se involucrarían intereses canadienses vitales. Con respecto a las medidas fronterizas y de salvaguardias, también habría que analizar los intereses canadienses y estadounidenses; sin embargo los puntos más difíciles e importantes serían los concernientes a los capítulos de agricultura, energía, turismo, inversión, servicios financieros y solución de controversias en los casos de antidumping y de impuestos compensatorios.

Así, el éxito o fracaso de las negociaciones dependerá del grado de flexibilidad con que México, los Estados Unidos y Canadá negocien los puntos medulares del Acuerdo de Libre Comercio, como son los arriba descritos.

En esencia, esta opción es la de incluir a México en el actual Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá haciendo algunas diferencias en cuanto a obligaciones para México se refiere. El principal obstáculo de esta opción es que posiblemente no sea lo suficientemente flexible para albergar la posición mexicana y las presiones estadounidenses, a pesar de que se contempla un largo período de transición.

2.- Un Núcleo Común

Un acercamiento alternativo que permita más flexibilidad para solucionar las diferencias bilaterales, puede ser un núcleo que agrupe a México, Estados Unidos y Canadá en un acuerdo trilateral, pero con la posibilidad de formar tres acuerdos bilaterales: Estados Unidos-Canadá; México-Canadá y México-Estados Unidos, en donde se solucionen las diferencias de manera bilateral.

El rasgo esencial de esta aproximación es que podría haber un área de libre comercio común con reglas de origen comunes para el comercio de bienes entre las tres economías, pero reglas particulares para el intercambio por pares de países.

El obstáculo de esta opción es que sería muy costoso el mantenimiento de reglas diferenciadas o se prestaría a discrecionalidad, e inhibiría la expansión a largo plazo de la inversión de Canadá y Estados Unidos en México.

La otra opción de esta aproximación es desarrollar un marco común institucional para los acuerdos de libre comercio de América del Norte. Aquí, el mecanismo de solución de controversias podría ser generalizado para incluir a terceros países con lo que la trilateralización podría servir para despolitizar algunos temas.

Dentro de este contexto parece más difícil aplicar los mecanismos de revisión que involucran aspectos como el antidumping y derechos compensatorios del Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos a México, toda vez que las leyes internas de comercio y los procedimientos administrativos de nuestro país difieren sustancialmente de los de Canadá y los Estados Unidos. En particular, resulta difícil involucrar a México en este tipo de revisiones legales ya que el sistema legal mexicano (derecho romano) no tiene los mismos

conceptos básicos de ley administrativa y revisión legal (derecho consuetudinario) aspectos que son comunes en el sistema legal de los Estados Unidos y Canadá.

3.- Tres Bilateralismos Paralelos

En esta opción los tres países podrían aspirar, simultánea o secuencialmente, a acuerdos de libre comercio bilaterales paralelos. Esta opción se distingue de la segunda, por el hecho de que en esta tercera no hay una dimensión trilateral explícita que una a los tres acuerdos bilaterales. Si se hubiera buscado esta opción se dificultaría después el establecer las bases para futuros arreglos que desarrollaran un acuerdo de libre comercio común. Como en las alternativas trilaterales, este acercamiento involucraría a exportadores mexicanos en el acceso al mercado canadiense y viceversa, pero también es evidente que esta opción plantearía tres juegos de reglas que competirían entre sí.

Hoy por hoy, el comercio entre Canadá y México es modesto, los beneficios de un Acuerdo Bilateral por separado parecen limitados, a menos que las reglas bilaterales sean más liberales que en el Acuerdo existente entre Canadá y Estados Unidos. El acuerdo por separado entre Canadá y México podría no llevarse a cabo, pero sí así fuera, estimularía desviaciones de comercio y producción de cuartos países para tomar ventaja de las tarifas canadienses y mexicanas más altas y de las reglas de origen más liberales.

Esta opción de acuerdos de libre comercio paralelos podría parecer más simple y con mayor facilidad de negociación que uno trilateral, pero podría resultar en más juegos de acuerdos comerciales; particularmente, si toda una red de acuerdos de libre comercio han proliferado en América en conexión con la propuesta hemisférica del Presidente Bush.^(*)

(*) Los países del Cono Sur están negociando un Acuerdo de Libre Comercio y México y Chile han concluido uno del mismo tipo, que empezará a operar a partir del 1o. de enero de 1992.

Sin embargo, la proliferación de una serie de acuerdos bilaterales en el hemisferio solo llevaría a la formación de una complicada estructura de comercio.

4.- Dos Bilateralismos Compatibles

Una alternativa menos complicada que la anterior involucraría a México y los Estados Unidos en negociaciones tendientes a concretar un acuerdo de libre comercio bilateral separado, toda vez que las consultas con Canadá reducirían cualquier conflicto en el Acuerdo de Libre Comercio existente entre Canadá y Estados Unidos. Desde luego en esta opción se puede desarrollar la tercera posibilidad mencionada, pero difícilmente en la segunda o primera.

5.- Acuerdos Separados

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá puede mantenerse junto a otro acuerdo de libre comercio por separado y análogo entre México y los Estados Unidos. No hay necesidad legal o económica para ajustar el existente Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos, en todo caso esto dependería de los detalles precisos en los arreglos que México y los Estados Unidos puedan negociar.

Hasta el momento de concluir el presente estudio, las negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá están encaminadas a la creación de una zona de libre comercio en la que se buscará llegar de forma gradual y selectiva, lo cual analizaremos más adelante con mayor detalle.

Para ello es necesario adentrar un poco en el Acuerdo de Libre Comercio firmado por Canadá y Estados Unidos. Los primeros resultados del mismo pueden servir de base para

analizar el proceso que se está siguiendo para la firma del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio.

4.2. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.(42)

Los primeros intentos para establecer un Acuerdo de Libre Comercio con la región de América del Norte, fueron dados por Estados Unidos y Canadá desde el año de 1854; sin embargo, la negociación más completa en el ámbito comercial, que por cierto no fue ratificada, fue la de 1947-1948, en la cual se había previsto la eliminación inmediata de los aranceles, la desaparición de cuotas al comercio en un período de cinco años y la creación de un foro de consultas y acuerdos conjuntos sobre productos agrícolas.

Durante los años siguientes, los dos países continuaron trabajando en convenios bilaterales de poca importancia, y no fue sino hasta la década de los sesenta en que se firmó el Acuerdo de Vehículos Automotores, en 1965. Dicho Acuerdo, sobre el libre comercio de refacciones y autos nuevos, propició un aumento notorio de su comercio bilateral.

Consecuentemente, a principios de la década de los ochenta, el Comité de Asuntos Externos del Senado Norteamericano, sugirió considerar un acuerdo de libre comercio con su vecino del norte. Por su parte la Comisión Económica y de Desarrollo del Gobierno Canadiense, también favoreció un posible acuerdo con Estados Unidos. De esta manera, el Primer Ministro, Brian Mulroney, propuso en ocasión de la visita del Presidente Ronald Reagan a Canadá, el 17 de marzo de 1985, la necesidad de intentar la integración comercial. El Acuerdo de Libre Comercio fue firmado el 2 de enero de 1988.

(42) External Affairs of Canada, The Canada-U.S. Free Trade Agreement. Ottawa, Ontario, 1988.

El Acuerdo de Libre Comercio firmado entre Estados Unidos y Canadá en 1988 plantea como objetivos: la eliminación de barreras al comercio de bienes y servicios entre los territorios; facilitar condiciones para la libre competencia dentro del área de libre comercio; ampliar la liberación de condiciones de inversión; establecer mecanismos efectivos para la administración conjunta del Acuerdo para la solución de controversias; y sentar las bases para la cooperación bilateral y la ampliación de beneficios del Acuerdo.

El Acuerdo funcionará en forma condicionada durante los primeros cinco años, con dos de gracia, ya que si durante este período no logran un entendimiento, el Acuerdo se deshace, previa notificación.

En las partes medulares del Acuerdo se menciona en lo relativo a prácticas arancelarias y barreras no arancelarias, se consideran todos los aspectos relativos a Aranceles, Aduanas, Agricultura, Industria Automotriz, Servicios Financieros, Salvaguardias, Bebidas Alcohólicas, Normas Técnicas, Restricciones Cuantitativas, Internación de Hombres de Negocios y aspectos gubernamentales.

En lo que respecta a Disposiciones Institucionales, el Acuerdo considera dos partes: Mecanismos para la Instrumentación y Vigilancia del Acuerdo; y Mecanismos para la Solución de Controversias en torno a medidas antidumping y derechos compensatorios. (43)

(43) Institute for International Economics, United States-Canada Free Trade: An Evaluation of The Agreement, abril 1988, págs. 1-37.

Aranceles y Reglas de Origen

En la parte de aranceles y reglas de origen el Acuerdo plantea la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio bilateral durante diez años, a partir de enero de 1989, considerando tres tipos de reducción:

- Inmediata (Una vez que ha entrado en vigor el Acuerdo)
- Gradual a un ritmo de 20% anual durante cinco años
- Gradual a un ritmo de 10% anual durante diez años

Los productos sujetos a tratamiento arancelario preferencial son:

- Aquellos obtenidos o que se han producido totalmente, en cualquiera de los dos países contratantes.
- Productos que incorporen materiales extranjeros pero que hayan sido modificados para cambiar su clasificación arancelaria, o que cubran en un 50% sus costos de manufactura en cualquiera de los dos países, es decir que contengan como mínimo un 50% de integración nacional de alguna de las partes contratantes.

En ningún caso se permitirá que se efectúe un procesamiento final en un tercer país.

Agricultura

En lo que respecta a agricultura, ambos países acordaron la eliminación a barreras arancelarias de su comercio recíproco, exceptuando frutas y verduras frescas; eliminación de subsidios al transporte de cereales por parte de Canadá; eliminación de barreras no

arancelarias; eliminación de los permisos previos de importación en Canadá de cereales, en forma condicional; eliminación de las leyes de importación de carne; no aplicación de subsidios directos a la exportación de productos hortícolas procedentes de Estados Unidos; liberación de cuotas de importación a productos avícolas procedentes de Estados Unidos.

Industria Automotriz

En este sector, ambos países acordaron eliminar los aranceles que se aplican mutuamente para la importación de equipo original y llantas en un período de diez años; eliminar aranceles a partes usadas en un lapso de cinco años; y dar por concluidas las exenciones arancelarias ligadas a exportaciones entre ambos países.

Canadá aceptó eliminar en un lapso de cinco años la prohibición de importar autos usados, dar por terminado su programa de subsidios arancelarios ligados a requisitos de exportación y/o producción local.

Energía

En este campo se tiene el deseo de asegurar que el comercio bilateral en la materia sea lo más libre; por lo cual Canadá se compromete a limitar la aplicación de restricciones a las exportaciones. Por su parte los Estados Unidos se comprometen a eliminar restricciones legislativas al uranio procedente de Canadá, así como permitir exportaciones de energéticos de Alaska a Canadá, con lo cual se dará pie a un sistema energético del Norte de América en términos de eficiencia y uso racional de la energía. Se consideran aspectos específicos relacionados con gas natural, uranio y carbón.

Inversión

Se acordó tratamiento nacional en lo relativo al establecimiento de nuevas empresas; adquisición de las ya existentes; y conducción, operación y venta de negocios establecidos; y otras medidas específicas.

Servicios

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos es el primero que considera reglas para el comercio de servicios entre dos países con reglas específicas en: arquitectura, turismo, telecomunicaciones y servicios de computación. En el Acuerdo se incluyen anexos sobre este particular.

Servicios Financieros

Se incluye un anexo sobre el tema, en el que Canadá se compromete a, entre otras cosas, otorgar trato nacional a ciudadanos y empresas estadounidenses en acciones financieras canadienses; reducir limitaciones a los subsidiarios de bancos extranjeros establecidos en Canadá; no utilizar facultades de supervisión a inversiones de nuevas instituciones financieras estadounidenses; seguir otorgando derechos y obligaciones según las leyes canadienses a instituciones financieras establecidas en Canadá. Por su parte, Estados Unidos acuerda permitir que bancos extranjeros y nacionales participen en los negocios; suscripción y compra de títulos respaldados por el equivalente canadiense; no adoptar ninguna medida con trato menos favorable a personas e instituciones canadienses, según la Ley Bancaria Internacional de 1978; y a otorgar trato igual a instituciones canadienses que las otorgadas a las estadounidenses según sus propias leyes.

Salvaguardas

Se acordó por parte de ambos países establecer un mecanismo de dos vías y medidas de emergencia para proteger a sectores o industrias afectadas por importaciones; una parte encargada de lo bilateral; y la otra concerniente a la aplicación del Artículo XIX del GATT (Medidas de Urgencia sobre la Importación de Productos en Casos de Particulares).

Bebidas Alcohólicas

Los vinos y licores de los dos países tendrán trato similar en los dos países. Canadá aceptó eliminar gradualmente su sistema de precios discriminatorio, y permitir la participación de distribuidores estadounidenses en su país bajo el principio de un trato nacional. El Acuerdo no considera el comercio de cerveza y bebidas derivadas de la malta.

Normas Técnicas

Estas no se aplicarán como una barrera de comercio, sólo para salvaguardar la salud y seguridad nacional de ambos países.

Restricciones Cuantitativas

Estas no se aplicaran cuando no sean consideradas en la normatividad del GATT.

El Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá se diseñó para operar gradualmente y así facilitar el proceso de transición y ajuste de tal manera que su operación plena se dará dentro de diez años, a partir del 1o de enero de 1989.

4.2.1. Primeros Resultados

Conviene mencionar acerca del primer año de instrumentación y evaluar el impacto que ha tenido, particularmente en la economía canadiense, considerando la importancia que estos resultados puedan representar para México en la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos.

De acuerdo con un análisis realizado por el Royal Bank of Canada, se mencionan los siguientes aspectos .

En primer lugar, es importante mencionar que el impacto que el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos pueda tener para la economía canadiense, se ha visto ensombrecido por factores como son la desaceleración de la economía, la crisis económica provocada por altas tasas de interés resultantes de una política monetaria restrictiva y el fortalecimiento del dólar canadiense resultado de entradas de capital significativas.

Frente al Acuerdo de Libre Comercio la economía canadiense se ha tenido que ir ajustando a las nuevas condiciones en las que la competitividad constituye la clave del éxito, no sólo en los mercados internacionales sino incluso en los domésticos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Ante esta situación, las empresas canadienses han tomado una serie de medidas tendientes a incrementar su competitividad y su permanencia en el mercado. Entre estas destaca la inversión realizada en nuevas plantas y equipo para la producción.

Así, las importaciones de maquinaria y equipo crecieron en forma importante durante el primer año de implementación del Acuerdo, presionando la balanza en cuenta corriente; sin embargo, en el mediano plazo se esperaba que las empresas canadienses productoras de bienes de capital estarán en una mejor posición para desarrollar economías de escala, y expandirse para enfrentar con éxito la disminución de aranceles de los bienes de capital provenientes de los Estados Unidos.

Como complemento al aumento de la inversión, las fusiones han crecido significativamente, con el objeto de reestructurar la actividad empresarial, y estar en mejores condiciones para competir tanto interna como externamente. De esta manera durante los primeros seis meses de 1989 el valor de las fusiones y adquisiciones creció en 31% con respecto al mismo período del años anterior, y la inversión extranjera representó el 51% de este valor.

En segundo lugar, se han reforzado las actividades de comercialización y mercadotecnia, tanto para penetrar en el mercado norteamericano como para protegerse de la mayor competencia en sus país. También se ha observado una tendencia hacia la reestructuración y especialización de las líneas de productos ya existentes.⁽⁴⁴⁾

No obstante, la desaceleración por la que atraviesa la economía canadiense, el Acuerdo de Libre Comercio no ha provocado desequilibrios mayores a los ya existentes. En términos generales, el Acuerdo de Libre Comercio ha tenido un efecto positivo sobre las

(44) The Royal Bank of Canada. The First Year of the Canada and USA's Free Trade Agreement. julio 1990, pág. 11-18.

principales variables económicas: se ha incrementado la inversión, la racionalización de las industrias se ha estimulado; y el comercio con los Estados Unidos se ha acelerado.

4.3 Acciones para la Firma de un Acuerdo de Libre Comercio México-Canadá- Estados Unidos.

En los últimos años México ha iniciado un profundo proceso de cambio estructural en el que se incluye la liberalización del comercio exterior; sin embargo, la apertura comercial por sí misma no garantiza una inserción exitosa al resto del mundo. Es indispensable la búsqueda de reciprocidad a nuestra apertura mediante una solida estrategia negociadora que asegure la permanencia y el crecimiento de nuestras exportaciones.

En la premisa anterior se sustenta la iniciativa anunciada por los presidentes de México y Estados Unidos, Carlos Salinas de Gortari y George Bush, el 11 de junio de 1990 en Washington, D.C., para dar inicio a las negociaciones que eventualmente culminaran con la firma de un Acuerdo de Libre Comercio. Inicialmente, Canadá respondió conservadoramente a la propuesta mexicana, pero después de algunas consultas domésticas decidió participar en los procesos para conformar una zona de libre comercio. (45)

Una vez que se concertó el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, hubo que hacer un balance general para México, sobre las implicaciones tanto positivas como negativas que pudiera tener el Acuerdo para nuestro país, vistas desde el contexto del intercambio comercial total y la importancia de la zona de América del Norte dentro del comercio mundial, tomando en consideración a los tres países que la conforman, para

(45) Anunciado por John Crosby, Septiembre 24 de 1990. Ver MURRAY G, Smith "The Mexico, United States and Canada Trade Talks. University of Ottawa. Faculty of Law. Noviembre 5, 1990 pág. 2

así llegar al proceso de negociación que habrá de seguirse para la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá

4.3.1. Importancia de la Zona de América del Norte

Sí revisamos la literatura existente sobre las negociaciones entre Canadá y los Estados Unidos para la creación de un área de libre comercio, encontramos que ésta ha sido escasa. Por lo menos hasta que han saltado a la vista los posibles efectos que sobre las relaciones comerciales bilaterales con terceros países, el Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos puedan tener. Sin embargo, la atención se ha centrado en los impactos que el acuerdo por sí sólo pueda producir: en el sistema mundial de comercio; en las negociaciones comerciales multilaterales que se llevan dentro del GATT; y en la Comunidad Económica Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio y la Asociación Latinoamericana de Integración.

La falta de preocupación en los efectos que el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos pudo o puede provocar en las relaciones bilaterales con terceros países tiene una explicación simple; en el caso de Canadá, debido a que este país presenta muy poca participación en el comercio mundial. Su intercambio más importante se concentra con Estados Unidos.

Sin embargo, en el caso de Estados Unidos, dicho acuerdo tiene repercusiones mucho más importantes en sus relaciones comerciales con otros países, no sólo porque su participación en el comercio mundial es mayor, sino también porque es el principal socio comercial de un número relativamente grande de países. Uno de ellos es México, quien

como Canadá comparte una extensión considerable de frontera con Estados Unidos, además de presentar una pesada concentración de comercio. (46)

Las relaciones comerciales entre los tres países de América del Norte, están caracterizadas por un alto grado de asimetría. Esto es debido a diferencias en su tamaño relativo, tasas de crecimiento y factores de producción, por mencionar algunos. Sin embargo, es perceptible desde el punto de vista de la demanda, como en el caso de la tecnología, que presenta cierta convergencia entre los Estados Unidos y Canadá, como también entre la clase media y alta de México y los Estados Unidos, quienes representan una participación creciente dentro del total de la población.

Las relaciones asimétricas son debidas también al simple hecho de que las relaciones económicas, sociales y políticas con los Estados Unidos son mucho más importantes para Canadá y México, por el significado implícito, que para Estados Unidos.

De acuerdo con las expectativas que se tienen para crear un acuerdo de libre comercio entre los tres países de América del Norte, se espera que la importancia de ésta zona aumente considerablemente, ya que un Acuerdo de la naturaleza del que nos ocupa creará la zona de libre comercio más grande del mundo con 356 millones de habitantes y un Producto Interno bruto (PIB) de siete billones de dólares. Con lo cual se superará a la Comunidad Económica Europea y a la Cuenca del Pacífico.

(46) DIEBOLD, William. *Bilateralism, Multilateralism and Canada in U.S. Trade Policy*. Ballinger Publishing Inc. pág. 106.

4.3.2 Proceso a Seguir para la Firma de un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio.

Tomando como referencia el proceso legislativo que debió de seguirse para la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, analizaremos brevemente los procedimientos, que de acuerdo a la legislación de cada país deben seguirse para la firma del Acuerdo Trilateral.

4.3.2.1. Proceso Legislativo en Estados Unidos

El proceso legislativo que los Estados Unidos debe seguir en la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con México y Canadá consta de una serie de pasos secuenciales, mismos que a continuación se detallan:

- a) **Anuncio de la Intención:** Esto sucede cuando los gobiernos participantes anuncian el deseo de expandir sus relaciones comerciales y de buscar la forma más conveniente de lograrlo. Este anuncio fue hecho el 11 de junio 1990 por los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush, y más tarde se incluye la decisión del Primer Ministro de Canadá Brian Mulroney.

- b) **Recepción de la Carta:** De acuerdo con la Ley de Estados Unidos, México y Canadá deben entregar una carta manifestando formalmente su deseo de entrar a un acuerdo de libre comercio. Protocolariamente los tres países debieron intercambiar cartas.

- c) **Notificación a los Comités de Medios y Arbitrios y Finanzas:** Una vez que obtiene la carta, el Ejecutivo de los Estados Unidos puede a su discreción notificar a los Comités de Medios y Arbitrios y al de Finanzas del deseo formal de iniciar negociaciones para la

firma de un acuerdo de libre comercio; con esa notificación se inicia el período de consultas de 60 días legislativos.

d) Inicio de las Negociaciones: Si la votación en los dos Comités no es de oposición, se pueden iniciar las negociaciones, período que puede extenderse por lo que sea necesario; en el caso del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio que nos ocupa en este estudio, inició en junio de 1991.

e) Notificación al Congreso: Una vez concluidas las negociaciones y con la anticipación mínima de 90 días calendario a la fecha en que los poderes Ejecutivos pretendan firmar el acuerdo, el Ejecutivo emitirá la notificación de llevarlo a cabo.

f) Firma del Acuerdo por parte de los Presidentes: El texto final de las negociaciones sería entonces firmado por los respectivos Presidentes, y la entrada en vigor estaría solamente sujeta a la aprobación del Congreso.

g) Período de Pre-Consultas: Una vez firmado el Acuerdo el Congreso debe iniciar el proceso conocido como "Mark-Up", que es una revisión minuciosa del texto negociado; de la iniciativa de ley relativa a la implementación del Acuerdo; de cualquier otra iniciativa de ley que contenga medidas administrativas necesarias; y de la declaración del Ejecutivo que informe que el Acuerdo negociado beneficiará el espíritu y las metas de las leyes comerciales americanas.

h) Inicio del Proceso de Fast-Track: El Ejecutivo daría inicio al proceso de aprobación o rechazo final bajo el concepto de "FAST-TRACK" al introducir el texto del Acuerdo negociado como una iniciativa de ley de ingresos que, de acuerdo a la ley americana, deberá ser dirigida primero a la Cámara de Representantes (Comité de Medios y

Arbitrios) y luego al Senado (Comité de Finanzas). El primero tendrá 60 días legislativos para no oponerse y el segundo hasta 30 días legislativos.

i) **Aprobación o Rechazo Congressional:** Al final del período de 90 días calendario correspondiente al proceso de Fast-Track, el Congreso emitirá su votación final para aprobar o rechazar en paquete, el Acuerdo firmado en las negociaciones.

j) **Entrada en Vigor del Acuerdo:** una vez lograda la aprobación del Congreso el Acuerdo entraría en vigor de conformidad con la fecha acordada por los países integrantes, en el cual iniciaría el proceso de eliminación de barreras comerciales.

Conviene abundar un poco el proceso de Fast-Track, el cual es determinante dentro de la legislación de los Estados Unidos para llegar a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio. A la luz de la experiencia que se tuvo con Canadá, detallamos la influencia que este proceso tuvo en el mencionado Acuerdo.

Fast-Track

Mediante el proceso legislativo de Fast-Track, el Congreso estadounidense otorgó al Ejecutivo de ese país un plazo hasta octubre de 1987 para presentar el resultado de las negociaciones; posteriormente, el 2 de enero de 1988 se firmó el Acuerdo que posteriormente se envió al Congreso de los Estados Unidos y al Parlamento Canadiense para su aprobación.

El Congreso de Estados Unidos contó con un lapso de 60 días, en los cuales debió revisar el Acuerdo, junto con el proyecto de ley que proponía la entrada en vigor y la declaración sobre las acciones legislativas que se tendrían que poner en práctica con la

entrada en vigor del Acuerdo; al mismo tiempo, el documento explicaba la manera en que el Acuerdo modifica o afecta la legislación vigente, y de que forma beneficiaría a los intereses comerciales de los Estados Unidos.

Cabe mencionar, que en el proceso de Fast-Track los legisladores no pueden introducir correcciones al texto; solamente tienen la obligación de emitir su aprobación o rechazo al proyecto en su conjunto.

El mencionado proyecto de ley se presentó de manera simultánea en las dos Cámaras del Congreso, y fue remitido a los diversos Comités involucrados. Destacan entre los más importantes el de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, y el de Finanzas del Senado. Los Comités tuvieron un plazo de 45 días legislativos, en el que debieron emitir su aprobación o rechazo en los 15 días posteriores a la presentación de los informes de los Comités.

De acuerdo con la Constitución de los Estados Unidos, es el poder legislativo el que tiene jurisdicción en materia de aranceles.^(*) Justificado en ello, el Congreso participa muy de cerca en el diseño y ejecución de la política comercial. Para que los Estados Unidos puedan participar en negociaciones comerciales, el Congreso debe otorgar autoridad al Ejecutivo para conducirlas; a cambio de esa autoridad, el Congreso se reserva no sólo el derecho de aprobar o rechazar el documento final producto de las negociaciones, sino que también impone condiciones para asegurarse que en el proceso será consultado y que sus puntos de vista serán tomados en cuenta.

(*) La autoridad negociadora para implementar Acuerdos Comerciales se establece en la Sección 1102 de la Ley Comercial de 1988 de los Estados Unidos, y se compone de 4 incisos: a) Se refiere a la autoridad que se otorga para negociar Acuerdos Comerciales relacionados con barreras arancelarias, b) Se refiere a la autoridad para Acuerdos Comerciales relacionados con barreras no arancelarias, c) Se refiere a la autoridad para negociar Acuerdos Bilaterales relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, d) Se refiere a las consultas que el Presidente debe realizar con el Congreso antes de iniciar las negociaciones de cualquier Acuerdo.

El Ejecutivo, por su parte, ha logrado que el Congreso establezca un mecanismo legal, que consiste en un sistema de aprobación conocido como Fast-Track, cuyo objetivo es evitar que el resultado de cualquier negociación comercial se vea detenido, o los resultados se evalúen parcialmente por el Legislativo. De conformidad con el Fast-Track una vez terminada la negociación y habiendo cumplido con los requisitos en el uso de la autoridad que el Legislativo da al Ejecutivo para negociar, el Congreso tendrá hasta 90 días legislativos (cada día legislativo es aquel en el que ambas Cámaras del Congreso están en sesiones) para aprobar o rechazar en paquete el texto de la negociación. No se permiten enmiendas, ni adiciones, ni subtracciones al texto final.

De acuerdo con la ley actual de los Estados Unidos, la autoridad para que el Ejecutivo pueda utilizar el procedimiento de Fast-Track venció el 1 de junio de 1991 y se extendió hasta el 1 de junio 1993; sin embargo, una condición crítica para que el Ejecutivo pueda utilizar este proceso es que se otorgue un periodo de 60 días legislativos para que el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes y el Comité de Finanzas del Senado determinen que no se oponen a iniciar las negociaciones comerciales. Estrictamente hablando, no es necesario lograr una votación a favor; bastaría que su recomendación fuera de no oposición. Durante estos 60 días legislativos estos Comités realizan audiencias y consultas con los distintos grupos de interés que puedan ser afectados o beneficiados por el resultado de la negociación.⁽⁴⁷⁾

Un factor discrecional que el Ejecutivo debe manejar en su favor es la fecha en que se presenta la notificación a los dos Comités, ya que ésta desata las demás acciones de manera automática. Idealmente, esta notificación debe ser hecha cuando el Ejecutivo estima que, basado en las acciones de cabildeo de las partes, las fuerzas a favor son más

(47) BANCOMET. El proceso de negociación comercial FAST-TRACK. Informe Especial No. 7, junio de 1991.

fuerzas que las fuerzas en contra y que, por tanto, cuenta con los votos suficientes para continuar adelante con el proceso.

Los espacios de tiempo existentes a lo largo de estos procesos permiten que los grupos de interés hagan valer sus puntos de vista ante el Congreso, por medio del cabildeo, buscando inclinar la decisión hacia la posición de su interés.

4.3.2.2 Proceso Legislativo en México

En el caso de México, se prevee que para la consecución del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, habrá que realizar reformas a las leyes y reglamentos vigentes a efecto de concordar con el esquema marcado para la firma del acuerdo Comercial; es evidente la adecuación que deberá hacerse a las diferentes leyes como la de compras del sector público; ley de patentes y marcas (que ya fue aprobada en 1991); ley de comercio exterior y las restantes que total o parcialmente se refieran al comercio exterior.

Cabe mencionar que la responsabilidad de llevar a cabo negociaciones internacionales que concluirán con la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá recae en la figura del Ejecutivo de la nación; corresponde a él vigilar y asegurarse que el contenido del Acuerdo sea congruente y respetuoso de la Constitución Política Mexicana.^(*)

(*) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 89, Fracción X. "Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes: ... X.- Dirigir la Política Exterior y celebrar Tratados Internacionales sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal Política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales."

Los pasos que México debe seguir, algunos de los cuales a la fecha de elaborar este estudio ya se han dado, para la firma de un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio los podemos enumerar como sigue, tomando en cuenta que esta es la primer experiencia para nuestro país:

a) Se iniciaron en abril de 1990 los trabajos del Foro Nacional de Consulta, coordinado por el Senado mexicano, sobre: "Las relaciones comerciales de México con el Mundo", con el objeto de determinar las conveniencias para México ante los acelerados procesos de integración mundial. Las conclusiones a que llegó fueron que la dinámica de la globalización económica mundial, tiende a la conformación de bloques comerciales como una medida de proteger el comercio exterior contra el proteccionismo que se ha estado produciendo. Por tanto, se recomendó integrarse a un bloque que garantice ventajas inmediatas en cuanto a fomento de las exportaciones. Posteriormente se abrió el foro permanente de información, opinión, consulta y diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio.

b) En junio de 1990 se da la declaración conjunta de los presidentes de México y Estados Unidos, anunciando la intención de firmar un Tratado de Libre Comercio.

c) El 21 de agosto del mismo año se da la proposición formal de los presidentes de México y Estados Unidos, para iniciar negociaciones.

d) En septiembre 14 de 1990, se da la concertación entre la iniciativa privada y el Gobierno Federal mexicanos, estableciendo la cooperación entre ambos sectores a través de la Coordinación Empresarial para el Tratado de Libre Comercio.

e) Para el año de 1991, el 5 de febrero los tres Secretarios de Comercio de México, Estados Unidos y Canadá, declaran formal y conjuntamente firmar un Acuerdo Trilateral de Comercio.

f) El 12 de junio de 1991, inicia formalmente la negociación de los tres países para llegar a la firma del Acuerdo de Libre Comercio; en esta ocasión se definieron seis grandes áreas de negociación y se crearon 19 grupos de trabajo.

g) Una vez que se concluyan las negociaciones internacionales y que se de formalidad al Acuerdo de Libre Comercio, el Presidente debe someterlo a la aprobación del Senado de la República, y obtenida la aprobación promulgar el Decreto correspondiente, por medio del cual se declara obligatorio en todo el territorio nacional.

h) A partir de la fecha en que entre en vigor el Decreto de promulgación, el Acuerdo de Libre Comercio tendrá carácter de Ley Nacional y su observancia y cumplimiento obligará tanto a gobernantes como a gobernados.

i) El incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del Acuerdo de Libre Comercio por parte de autoridades o particulares podrá reclamarse por la vía jurisdiccional ante los tribunales correspondientes e incluso a través del juicio de amparo.

Es importante mencionar que la participación que ha tenido el Sector Privado para la firma del Acuerdo de Libre Comercio, se ha destacado a través de la COECE, que es la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, la cual se formó en julio de 1990 por medio del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), quien conjuntó a los organismos especializados de comercio exterior para su participación en opiniones, investigaciones, recomendaciones, para llegar a una exitosa firma del Tratado. Con tal fin

se crearon seis áreas definidas que cuentan con coordinadores expertos para cada tema, para diseñar estrategias para las negociaciones en los grupos de trabajo. (48)

Económicamente este organismo es apoyado por Asociaciones y Cámaras Privadas a las que se suman empresas que cuentan con registros de ALTEX (Empresa Altamente Exportadora) y que así han manifestado su deseo para que de todos los financiamientos a la exportación que solicitan al Banco Nacional de Comercio Exterior, a través de las diferentes instituciones de crédito, se les retenga el 0.5 al millar del total del financiamiento, por concepto de aportación para el Tratado de Libre Comercio.

4.3.2.3. Proceso Legislativo en Canadá

El proceso legislativo canadiense para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con México y los Estados Unidos se conforma de una serie de pasos secuenciales, algunos de los cuales ya se han dado:

- a) En julio de 1990, en Canadá comienzan a realizarse consultas con las provincias, el sector industrial, representantes laborales y a conducirse estudios preliminares concernientes a las opciones de Canadá ante la decisión de México y los Estados Unidos de conformar un Acuerdo de Libre Comercio entre ambas naciones.

- b) En septiembre 24 de 1990, el Ministro de Comercio de Canadá, John C. Crosbie, anunció ante su Parlamento la decisión de su país para participar en las discusiones con México y los Estados Unidos tendientes a establecer las bases para llegar a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre los tres países.

(48) COORDINADORA DE ORGANISMOS EMPRESARIALES DE COMERCIO EXTERIOR. Plantamiento de Trabajo en la Participación del Acuerdo de Libre Comercio México-Canadá-E.U.A., Julio 1990, pág. 1-22.

c) El 9 de octubre de 1990, el Ministro Crosbie informó que el Primer Ministro Mulroney ya había enviado las respectivas cartas a los Presidentes de México y los Estados Unidos manifestando su interés por participar en dichas negociaciones.

d) El 5 de febrero de 1991, los Presidentes de México, Carlos Salinas, de los Estados Unidos, George Bush y el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, emitieron un comunicado conjunto en donde manifestaron su intención de concretar un Acuerdo de Libre Comercio en Norteamérica, con lo que se crearía uno de los mayores mercados liberalizados del mundo.

e) Las negociaciones trilaterales para la firma del Acuerdo de Libre Comercio dan inicio el 12 de junio de 1991, en donde los tres países acuerdan seis grandes áreas de negociación. El periodo de negociaciones puede extenderse todo lo que sea necesario. En el caso del Acuerdo con los Estados Unidos, este proceso duró 16 meses, de abril de 1986 a octubre de 1987.

f) Al concluir las negociaciones internacionales, y una vez que se de formalidad al Acuerdo, el Primer Ministro Canadiense deberá someter el texto del Acuerdo a la aprobación de su Parlamento.

g) En caso de contar con la aprobación del Parlamento, el texto final de las negociaciones sería entonces firmado por los Presidentes de México y los Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá.

h) La entrada en vigor se llevará a cabo una vez lograda la aprobación final de las instancias jurídicas particulares, y el Acuerdo entraría en vigor de conformidad con la

fecha acordada por los tres países. En esta fecha, el proceso de eliminación de barreras comerciales iniciaría.

Es importante mencionar que el proceso de aprobación del Acuerdo Americano-Canadiense contando a partir de que el Primer Ministro Mulroney y el Presidente Reagan anunciaron su intención de llevarlo a cabo (marzo de 1985) hasta la fecha de entrada en vigor (enero de 1989) fue de 3 años y nueve meses.

4.4 .- Avances en las Negociaciones (49)

El proceso de negociación para la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio que emprendieron el 12 de junio de 1991 México, Estados Unidos y Canadá se acordó seguirlo de la siguiente manera:

- Se definieron seis grandes áreas de negociación
- Se crearon 19 grupos de trabajo

Las seis áreas de negociación, a saber, son: acceso a los mercados, reglamentos de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias comerciales. En cada uno de estos rubros habrán de incertarse los sectores y los temas que interesen a las tres naciones.

Cabe aclarar, que la intención de los tres gobiernos es en el sentido de conducir las negociaciones en forma tripartita con el objeto de no reabrir la discusión sobre el Acuerdo Comercial existente desde 1989 entre los Estados Unidos y Canadá, en virtud de

(49) SECOFI. Avances en las Negociaciones del TLC, Abril 1992.

que la incorporación de México a este último sería desventajosa dado el lapso de tiempo recorrido por el mismo.

A la fecha de elaboración del presente estudio el estado y los avances que guardaban las negociaciones bajo cada rubro, es el siguiente:

a) Acceso a Mercados

Las metas que se persiguen en este rubro es la eliminación de aranceles y otras restricciones al acceso de los mercados. Se estableció de común acuerdo que los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 (fecha de iniciación de las negociaciones del Acuerdo Trilateral) constituirán la base para negociar la reducción paulatina. Esta se llevará a cabo, según los productos a la luz de tres criterios: los susceptibles de desgravarse de inmediato; aquellos que pueden serlo a mediano plazo y los que requieren de un período mayor. Asimismo, se buscará la reducción de las barreras no arancelarias como son las cuotas y los permisos de importación, negociando también plazos y productos.

En septiembre 18 de 1991, los representantes de los tres países intercambiaron listas específicas de bienes, las cuales incluían el programa de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.

Dentro de este rubro se ha tratado el tema relativo a las reglas de origen. Sobre el particular se convino, como principio general, establecer un criterio dominante para determinar las reglas de origen comunes a los tres países: el que exista una transformación sustancial de las mercancías provenientes de las otras regiones.

Para garantizar esta transformación, se ha optado por el criterio conocido como "salto arancelario", el cual obliga a que la exportación de un bien, con preferencia arancelaria, se realice bajo una fracción aduanera distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

Solamente por excepción se admitirá el principio del "contenido regional" para determinar la regla de origen y, así, se asegurará, con simplicidad administrativa, que tuvo lugar una transformación sustancial. Se han revisado los criterios para determinar la regla de origen de los 98 capítulos de la tarifa del impuesto general de importación de los tres países.

Otro tema básico en el presente rubro es el de las compras gubernamentales. El principio básico que ha guiado el avance de las negociaciones en este grupo es el de otorgar acceso recíproco a los productores de las tres naciones. Eso significa que en proporción al monto total de las compras públicas de cada país, el acceso sea simétrico. Se pretende analizar criterios específicos como son la cobertura en esta materia; es decir, si además de las compras que efectúa el gobierno federal se incluirán las estatales y municipales, así como las empresas paraestatales; así también se negocian los montos a partir de los cuales se aplicarán las futuras reglas.

También en materia de acceso a mercados se ha destacado algunos sectores específicos, como son: agricultura, automotriz, textil y energéticos.

Las dificultades que plantea el comercio en el sector agropecuario, a nivel mundial, son ampliamente conocidas ya que pocos sectores como este son objeto de políticas tan específicas como son subsidios, cuotas y otras barreras no arancelarias.

La importancia del sector automotriz en los tres países es enorme dada su dimensión y efectos en el empleo y en otros sectores industriales; debido principalmente a disposiciones complejas y variadas que cada país ha expedido, por lo cual, en este sector, las negociaciones se abocan a conciliar el desarrollo del sector automotriz al interior de los tres países con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.

En el sector textil, México está exigiendo la eliminación del sistema de cuotas, al mismo tiempo, las tres naciones analizan los mecanismos para aplicar reglas de origen a los productos textiles producidos en el resto del mundo a fin de mantener la competitividad de la región.

En el campo de los energéticos las posiciones han sido variadas y encontradas. El gobierno mexicano, por un lado, ha reafirmado que las disposiciones constitucionales son intocables, con esto se quiere decir que el petróleo como bien de la nación, queda fuera y no será objeto de negociación. Por su parte, los Estados Unidos han buscado arreglos que con apego con las políticas nacionales mexicanas propicien una mayor industrialización, explotación racional de los recursos y la positiva participación de empresas de los Estados Unidos en este sector.

b) Reglas de Comercio

La segunda gran área de negociación se refiere a las reglas de comercio que incluye los temas de normas y protección contingente.

En materia de normas, se han identificado tres puntos de discusión: normas y estándares industriales y comerciales; disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios; protección al consumidor y preservación del medio ambiente.

En las reuniones de los grupos de trabajo sobre normas se han sentado las bases para discutir los principios rectores que orienten las discusiones y que permitan la elaboración de normas en el futuro, el uso de textos internacionales y la identificación de áreas de interés común.

Con respecto a las salvaguardas, las conversaciones se han enfocado a lograr un mejor entendimiento de los respectivos sistemas nacionales de este tema. Asimismo, se han tratado asuntos más específicos para determinar si las salvaguardas aplicadas en un contexto de libre comercio serán globales, bilaterales o trilaterales; la temporalidad de las medidas, la excepcionalidad de las salvaguardas; la transparencia, simetría, arbitraje y consulta en los sistemas de salvaguardas; tomando como marco de referencia los trabajos realizados en la Ronda Uruguay, el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá, el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos e Israel, y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

En materia de subsidios y prácticas desleales se busca establecer mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que estos se utilicen como instrumentos neo-proteccionistas.

e) Servicios

La tercer área de negociación esta constituida por los servicios; el cual es un tema vasto y complejo que cobra importancia creciente en las economías modernas, ya que son un complemento básico de los flujos comerciales de mercancías.

En el capítulo de servicios financieros, los tres países convinieron en reconocer la especificidad del tema, por lo cual el acceso a ellos, por parte de los extranjeros, exigirá

una negociación mas complicada que deberá definir, cuidadosamente, la gradualidad de la apertura y el marco jurídico al que deberán someterse.

d) Inversión

En el curso de las reuniones sostenidas acerca de la cuarta gran área de negociación, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país. En todas aquellas áreas en las que el constituyente encomendó una responsabilidad concreta al Estado.

e) Propiedad Intelectual

En el grupo de trabajo responsable de conducir las negociaciones sobre este tema se han presentado propuestas para consolidar las condiciones mas eficientes a fin de que las empresas tengan un acceso fácil y amplias opciones tecnológicas que consoliden aumentos sustanciales de la competitividad en la zona de América del Norte.

En México, la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial se aprobó el 27 de junio de 1991 con el objeto de brindar mayor protección al inventor mexicano y proporcionar seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías; además de que proporciona una base solida para las negociaciones en esta materia.

g) Solución de Controversias

La sexta y ultima área de negociación es la referente a la solución de controversias. En este grupo se están discutiendo los procedimientos y sistemas operativos para resolver con

agilidad las controversias que en cualquier materia puedan surgir entre las partes negociadoras.

4.5. Elementos de Consideración y Puntos Sobresalientes del Tratado Trilateral de Libre Comercio.(50)

Para poder mencionar los elementos que México debió considerar para la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, es conveniente analizar los objetivos que persigue nuestro país con el mencionado Acuerdo, que a saber se pueden resumir como sigue:

- Estimular la inversión doméstica y extranjera.
- Facilitar la transferencia de tecnología.
- Crear fuentes de empleo productivo.
- Eliminar aranceles.
- Garantizar un acceso estable al mercado norteamericano en el largo plazo
- Buscar un mecanismo justo de solución de controversias.

De acuerdo con las declaraciones por parte del Ejecutivo mexicano, así como del Secretario de Comercio, se ha mencionado que en todo momento las premisas para la negociación buscarán:

- Incluir la máxima reducción arancelaria para las exportaciones mexicanas.
- Minimizar las barreras no arancelarias

(50) SECOFI. El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Resumen. Págs. 1-20. Septiembre de 1991.

- Establecer un mecanismo despolitizado para resolver las disputas comerciales

El 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de America del Norte, del que destacamos a continuación los principales puntos, con base en la versión preliminar de dicho documento, sin pretender interpretar el texto final:

Preámbulo

Se exponen los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado. Los tres países ratifican su convicción de que el Tratado de Libre Comercio permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas de cada país.

Objetivos y otras Disposiciones Iniciales

Las partes reafirman su adhesión a los principios, derechos y obligaciones del GATT, pero establecen que en caso de inconsistencia del Tratado Trilateral de Libre Comercio con otros Acuerdos, el Tratado Trilateral prevalecerá sobre cualquiera.

Los objetivos del Tratado son:

- Eliminar las barreras al comercio, facilitando el movimiento transfronterizo de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- Facilitar la implementación del Tratado en cuanto a su administración y Solución de controversias.

- Establecer el marco para la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- Incrementar las oportunidades de Inversión y promover condiciones de competencia leal en el área de libre comercio.

Trato Nacional y Acceso a Mercados

En este capítulo se establecen las reglas que rigen el comercio de bienes con relación a impuestos aduaneros, aranceles, así como restricciones cuantitativas.

El trato nacional consiste en tratar a los bienes extranjeros como si fueran nacionales en relación con sus medidas internas.

El Tratado prevee cuatro plazos para la desgravación arancelaria, que a saber son:

- A) Acceso libre a la entrada en vigor del Tratado.
- B) Desgravación gradual que culmina al quinto año de vigencia del Tratado de Libre Comercio.
- C) Desgravación gradual que culmina al décimo año de vigencia del Tratado de Libre Comercio.
- D) Desgravación gradual que termina el décimo quinto año.

En ningún caso el periodo de desgravación será superior a quince años.

El Tratado de Libre Comercio limita el derecho de las partes para utilizar los programas de devolución de aranceles y se acordó eliminar los mecanismos de devolución en el año

2001 para aquellos productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del mismo.

Para los productos que no cumplan con la regla de origen el monto de aranceles que las partes podran devolver a los exportadores no excederá los aranceles pagaderos sobre dichos insumos en el país exportador o los pagados sobre el producto final en el país importador. Así, la carga arancelaria por utilizar insumos no regionales en ventas de exportación sera igual a la carga arancelaria resultante de utilizar dichos insumos para las ventas internas.

Se acuerdo eliminar los derechos de tramite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial en julio de 1999.

Se acuerdo no adoptar ninguna excención arancelaria o programas de devolución de aranceles condicionados a requisitos de desempeño. Así también, se convino proteger la integridad de ciertos productos distintivos de los tres países, como el tequila, el canadian whiskey y el bourbon.

Se establecerá un proceso de certificación y verificación de origen Común para los tres países.

Reglas de Origen

Las reglas de origen son necesarias para determinar los bienes susceptibles de recibir trato preferencial. Su objetivo básico es el asegurar que las ventajas del Tratado de Libre Comercio se otorguen solo a bienes producidos en Norteamérica. Los bienes que

contengan materiales que no provengan también se consideraran originarios cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del Tratado.

El contenido regional puede calcularse utilizando cualquiera de los dos métodos, que a saber son: Valor de Transacción o Costo Neto cuyo calculo esta basado en el costo aduanero de acuerdo con el sistema armonizado de clasificación arancelaria, siendo la formula utilizada la siguiente:

$$CR = ((TV - VNM) / TV) * 100$$

Donde:

CR = Porcentaje de Contenido Regional

TV = Valor de la Transacción del Producto

VNM = Valor de los Materiales de Origen No Zonal usados para producir el producto final.

El Método Costo Neto basa su calculo en el costo neto del producto; el cual solo incluye los costos directos de producción sin tomar en cuenta los costos de comercialización, regalías, embarque, empaque y todos aquellos costos de tipo indirecto. La formula empleada es:

$$CN = ((NC - VNM) / NC) * 100$$

Donde:

CR = Porcentaje del Contenido Regional

NC = Costo Neto de Producto

VNM = Valor de los Materiales de Origen No Zonal usados para producir el producto final.

Se prevee la cláusula de "Minimis", la cual permite que los bienes que contengan cantidades mínimas de materiales no originarios, tengan la posibilidad de recibir trato preferencial conforme a esta cláusula.

Sector Automotriz

En el caso de México, este constituye el sector más integrado de la región y el mejor ejemplo de la importancia de la globalización económica. En materia de desgravación, a la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos eliminará totalmente los aranceles vigentes para autos, para los camiones ligeros, reducirá inmediato el impuesto a la importación, de 25 a 10% y lo eliminará en 5 años. México desgravará las importaciones de autos en 10 años, a partir de un arancel inicial de 10%, mientras que los aranceles a camiones ligeros se eliminarán en 5 años.

La desgravación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses se realizará en 10 años.

En reconocimiento de la asimetría de las economías México desgravará con un perfil contrario: solo 5% de las importaciones de partes y componentes se desgravará de inmediato; 70% en un plazo de 5 años y 25% en 10 años, manteniendo restricciones a la libre importación de automóviles y camiones ligeros durante los primeros 10 años de vigencia del Tratado.

La regla de origen para vehículos se determinará a partir del Método de costo neto; el costo neto regional deberá ser superior a un 50% del costo neto de fabricación durante los primeros cuatro años de vigencia del Tratado. Este límite se incrementará a 56% durante los siguientes 4 años y, a partir del noveno, se fijará en 62.5%

México permitirá después de la entrada en vigor del Tratado hasta 100% de Inversión extranjera en empresas que se consideren proveedores nacionales, y hasta 49% en empresas de autopartes. Las partes crearan un Comité de Normas-Automotores de America del Norte, a fin de lograr la armonización de manera voluntaria.

Sector Textil y del Vestido

En este sector los aranceles vigentes se eliminarán de manera inmediata o en forma gradual en un periodo máximo de 10 años, eliminando las restricciones cuantitativas para aquellos productos de la región que cumplan con la reglas de origen; así también, se eliminan las cuotas para 31 categorías de productos no originarios de la región, de un total de 45.

La regla de origen aplicable a la mayoría de los productos de esta región es de "Hilo en Adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en un país del Tratado, para obtener las ventajas arancelarias otorgadas en el mismo. La excepción a la regla pretende dar a la producción la flexibilidad que requieren los tres países, un ejemplo, son las llamadas cuotas para preferencia arancelaria.

Procedimientos Aduanales

Los tres países han acordado establecer un certificado de origen Común y elaborar reglamentaciones uniformes que garanticen la interpretación aplicación y administración de las reglas de origen.

Energía

Dentro de este rubro se reitera el pleno respeto a las constituciones de cada país y reconocen la importancia de fortalecer el papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos de la región, a través de una liberalización gradual y sostenida.

El Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en las actividades e inversión de los sectores del petróleo, gas, refinación, energía nuclear y electricidad. La inversión en petroquímica no básica se regirá por las disposiciones del Tratado.

Para la promoción del comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el Tratado establece que las empresas estatales, los proveedores, los usuarios finales tendrán el derecho de negociar contratos de suministro.

Sector Agropecuario

Este capítulo cubre la eliminación de una serie de medidas gubernamentales que dificultan el comercio de productos agropecuarios y agroindustriales. El comercio entre Canadá y Estados Unidos continuará rigiéndose por las disposiciones del Tratado existente entre los dos países. México, Estados Unidos y Canadá han concertado acuerdos bilaterales con respecto al acceso al mercado agropecuario.

México y Estados Unidos eliminarán en un plazo entre cero y quince años, todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes agrícolas y agroindustriales

México y Canadá acordaron eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias excepto en la producción de leche, huevo y ave. Canadá excentará a México de las restricciones del "canadian whet, board act" y "meet import act". México acuerda eliminar los permisos de importación en los mismos productos reemplazándolos por aranceles o sistemas de cuota arancel, que se eliminaran en diez años, a excepción del maíz y frijol que se eliminara en quince.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

La aplicación, adopción y ejecución de estas medidas son necesarias para la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal.

Las partes acordaron que las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentaran en principios científicos, se aplicaran solo en caso necesario y no discriminaran injustificadamente.

Medidas de Emergencia

Estas medidas tienen la finalidad de brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por un incremento repentino en las importaciones como consecuencia del funcionamiento del libre comercio. Un principio fundamental de las reglas de salvaguarda del Tratado consiste en la obligación de los países que adopten la medida, de otorgar compensación a la parte afectada.

Los países parte del Tratado estarán exentos de la medida, a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión y que contribuyan de manera importante al daño. No se considerara que una

parte tiene una participación sustancial en las importaciones si esta no es uno de los cinco principales proveedores del bien.

Compras del Sector Público

El objetivo del capítulo es proveer acceso no discriminatorio a los proveedores de cada país, para participar en los contratos de adquisiciones de bienes, servicios y servicios de construcción efectuados por las entidades gubernamentales de cada una de las partes.

Este capítulo será aplicable únicamente a adquisiciones que superen los valores de los umbrales fijados quedando sujetos a ciertas excepciones.

Inversión

Las reglas establecidas en este capítulo se aplican a las inversiones que realicen en territorio de una parte los inversionistas de otra parte, incorporando cinco principios básicos:

- **Trato no Discriminatorio** con excepciones mediante trato nacional y trato de nación más favorecida.
- **Requisitos de Desempeño.** Se prohíben, pero las partes han previsto excepciones específicas con respecto a esta obligación.
- **Transferencias.** Las divisas extranjeras con respecto a transacciones realizadas con una inversión podrán transferirse libremente.

- Expropiación. Solo por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias y de acuerdo con las formalidades esenciales de la ley.

- Mecanismo de Solución de Controversias. Se abre la alternativa de recurrir a un procedimiento de arbitraje internacional, que solamente podrá resolver sobre el pago de daños pecuniarios.

Comercio Transfronterizo de Servicios

En este apartado fueron sujetos de revisión los siguientes aspectos relacionados con el transporte terrestre:

- Trato Nacional.
- Trato de Nación mas Favorecida.
- Presencia Local
- Reservas

El Tratado proporciona los mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificaciones de profesionales. Sin embargo, no tendrá que reconocer en forma automática la educación o experiencia de un proveedor de servicios de otro país parte del Tratado.

El calendario de liberalización en el transporte terrestre marca que 3 años después de la firma el Tratado, México permitirá la entrada en sus Estados fronterizos de camiones estadounidenses y canadienses. Los Estados Unidos permitirán el acceso al mismo tiempo; así también, 3 años después de la entrada en vigor nuestro país permitirá el cruce transfronterizo de autobuses estadounidenses y canadienses con itinerario fijo en todo su

territorio, y los Estados Unidos de igual forma. A los 6 años de vigencia México permitirá el cruce transfronterizo de los camiones de carga estadounidenses y canadienses a todo su territorio.

El Tratado de Libre Comercio también contiene disposiciones que liberalizan las actividades portuarias relacionadas con el transporte marítimo en los tres países. A partir de la entrada en vigor del Tratado, México permitirá el 100% de inversión extranjera en instalaciones y servicios portuarios, cuando las empresas manejen su propia carga.

Telecomunicaciones

Las partes acuerdan que las redes públicas de telecomunicaciones estarán disponibles en términos y condiciones razonables y no discriminatorias, para empresas e individuos que las requieran para llevar a cabo sus actividades. En este sentido, los países cooperarán para el intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno.

Servicios Financieros

El capítulo se aplica a las medidas de una parte que afecten la prestación de servicios financieros que realicen las instituciones financieras, en los sectores de banca, seguros y valores. Establece la obligación de cada parte de permitir que sus residentes obtengan servicios financieros en territorio de otra parte; sin embargo, no obliga a ninguna de las partes a autorizar a las instituciones financieras de otra parte a ofrecer o anunciar servicios financieros en su territorio.

El capítulo contiene salvaguardas para restringir, cuando surjan problemas de balanza de pagos y de transferencias de servicios financieros transfronterizos. En lo que respecta a solución de controversias habrá además del mecanismo general ciertos procedimientos para atender aspectos específicos de los servicios financieros. Así, se reconoce la necesidad de conocimientos especializados para abordar los asuntos financieros.

Canadá acepta eximir de la regla "10/25", la cual impide a los no residentes adquirir en lo individual más del 10% de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal, y a los no residentes en conjunto más del 25% de esas acciones. Los bancos mexicanos tampoco estarán sujetos al límite total del 12% de los activos que se aplica a los países que no son parte del Tratado.

Los proveedores de los servicios financieros extranjeros de un país parte podrán establecer en México una institución financiera que estará sujeta a ciertos límites transitorios, mismos que se eliminarán a más tardar el año 2000.

El régimen de seguros prevé dos métodos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses tengan acceso al mercado mexicano: Las compañías que establezcan sociedades en coinversión con mexicanos y las aseguradoras extranjeras que constituyan una subsidiaria, estando sometidas a un límite individual de participación en el mercado.

Las compañías de factoraje y arrendamiento financiero estarán sujetas, respecto a su participación en el mercado, a periodos de transición de la misma duración y magnitud que las casas de bolsa. Los almacenes generales de depósito, las afianzadoras, así como las casas de cambio no estarán sujetas a los mecanismos de transición.

Los Estados Unidos se comprometen a permitir que las casas de bolsa mexicanas que hayan estado operando en los Estados Unidos al 30 de junio de 1992, y que hayan sido adquiridas en México antes de la entrada en vigor del Tratado por una tenedora dueña de un banco mexicano con operaciones en los Estados Unidos al 30 de junio de 1992, pueden continuar las operaciones bursátiles que venían desempeñando en los Estados Unidos, por un periodo de por lo menos 5 años.

Política en Materia de Competencia

El Tratado incluye disposiciones sobre practicas comerciales no competitivas, privadas y publicas, en reconocimiento a que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del Tratado.

El Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del Gobierno, actuales y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país del Tratado pueda designar en e futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio ésta deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental.

Entrada Temporal de Personal

Existen cuatro categorías bajo las cuales las partes otorgaran entrada temporal a las personas de negocios de las otras partes.

- 1) Visitante de negocios
- 2) Comerciantes e inversionistas
- 3) Transferencias de personal dentro de una compañía

4) Los profesionales que soliciten entrara en el territorio de la otra parte para llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional.

Propiedad Intelectual

El capitulo define normas especificas en: Derechos de Autor, Patentes, Marcas, Derechos de los Fitocultores, Diseños Industriales, Secretos Industriales, Circuitos Integrados e Indicaciones Geográficas. Así también, incluye procedimientos judiciales, observancia de los derechos de propiedad intelectual en la frontera por parte de las autoridades aduaneras y crea los mecanismos para la solución de controversias.

Revisión y Solución de Controversias en Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias.

Se establece un mecanismo para que los Tribunales Arbitrales Independientes de integración binacional, revisen las soluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del Tratado. Cada Tribunal Arbitral se integrará por cinco individuos calificados, de los países involucrados.

El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias

La institución central del Tratado es la Comisión de Comercio que estará integrada por los Ministros de Comercio de los tres países, un Secretario para auxiliar a la Comisión así como a los órganos subsidiarios y a los tribunales que resuelvan las controversias.

El Tratado crea dos clases de tribunales: Arbitrales y Consultivos, estos últimos emitirán recomendaciones para la solución de la controversia, y los primeros, pronunciarán resoluciones obligatorias para los gobiernos involucrados.

Cuando una controversia pueda resolverse conforme a los procedimientos establecidos por el GATT o por el Tratado la parte reclamante podrá elegir cualquiera de los dos foros. Una vez seleccionado, el foro elegido será excluyente del otro.

Disposiciones Finales

En este apartado se prevee que la entrada en vigor del Tratado será el 1 de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

Se establecen derechos y obligaciones bajo el marco del GATT, refrendando el compromiso con el multilateralismo. Así también las partes podrán acordar modificaciones o adiciones al Tratado que se hagan necesarias conforme las circunstancias cambien, y cualquier parte podrá denunciar el Tratado, notificando con 6 meses de anticipación, salvaguardándose con esto la soberanía de las partes.

Se definen también los requisitos que tendrá que cumplir un nuevo miembro para gozar de los beneficios del Tratado.

Marco Institucional y de Administración del Tratado

Se creara la Comisión de Comercio de America del Norte para:

- Supervisar la aplicación del Tratado
- Proponer medidas para adecuarlo
- Colaborar en la solución de controversias
- Coordinar todos los comités y grupos de trabajo

5.- La Reorientación en las Relaciones Comerciales de México con otros Esquemas ante el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio.

Al examinar nuestro país su potencial vinculación con cualquiera de las zonas económicas existentes, que por su conveniencia podría elegir, es necesario tener presente las condiciones económicas que privan en el mundo.

No obstante que son de sobra conocidas, parece conveniente resumir brevemente los rasgos principales del contexto económico mundial que se proyectan para el corto y mediano plazo y que amenazan nuestra soberanía, seguridad y posibilidades de desarrollo: lento crecimiento de las economías de los países industrializados; insuficiente reactivación del comercio internacional; continuación de considerables desbalances macroeconómicos en los propios países industrializados; altas tasas de interés en términos reales; posibilidades de contracción adicional de los flujos de capital hacia países en vías de desarrollo (principalmente América Latina), tanto de la banca privada internacional como de los organismos financieros multilaterales; persistencia de una transferencia neta de recursos por parte de América Latina y El Caribe hacia el mundo desarrollado; incremento de las tendencias proteccionistas y de prácticas desleales que traban el acceso a mercados o nos desplazan a mercados tradicionales; caída en los términos de intercambio; y grandes incertidumbres con relación a los tipos de cambio con sus efectos distorcionantes consecuentes.

Las relaciones económicas internacionales se han transformado de manera radical, y ello ha propiciado la aparición de nuevos fenómenos y agentes, algunos de ellos gestados tiempo atrás. Este proceso forma parte de la larga trama de crisis y transición que vive la economía mundial desde la ruptura industrial, monetaria y energética de los años setenta. Dentro de esta atmósfera de incertidumbre e inestabilidad se han generado reordenamientos y cambios globales en el campo de la economía internacional.

Este proceso ha sido caracterizado por las siguientes manifestaciones:

- La disminución de la hegemonía estadounidense, derivada de la reducción de la competitividad de su planta industrial, los déficit comercial y fiscal, así como su conversión en una nación deudora.
- La consolidación de Japón como potencia financiera, pues se ha convertido en el principal acreedor del mundo, con la internacionalización del Yen , así como la creciente expansión de los bancos japoneses en los mercados financieros internacionales.
- El surgimiento de los llamados "nuevos países industrializados" (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, esta última como colonia inglesa) cuya participación en el comercio mundial es cada vez más importante.
- El desarrollo de una extensa revolución tecnológica, que además de transformar de raíz los procesos de trabajo industrial, lo ha hecho en el conjunto de actividades y corrientes económicas en todo el mundo.
- La internacionalización de los mercados financieros, con una clara tendencia a constituir un mercado de capitales de carácter global y de funcionamiento permanente, así como la globalización de la producción y del comercio.

En esta nueva etapa del desarrollo económico mundial, nunca antes los distintos procesos productivos y comerciales habían estado tan vinculados. Se involucran diversidad de factores que van más allá de las fronteras nacionales en la toma de decisiones eficaces cuando de producción y comercialización se trata. Es pues, perceptible, que no sólo se

produce cada vez más para mercados extranjeros, sino que además los mismos procesos productivos son un eslabón de una larga cadena productiva a escala mundial.

La producción a escala mundial ha evolucionado de la maquila tradicional, desintegrada del país receptor, a la producción compartida. Este paso que se ha dado facilita la participación de empresas nacionales o coinversiones, fomenta la transferencia de tecnología, facilita la instalación de líneas de producción de partes y componentes, aumenta la incorporación de insumos nacionales, busca la articulación regional y sectorial de las materias primas y sobre todo aprovecha la diversificación internacional en los flujos comerciales.

De esta manera, inferimos que esta etapa del desarrollo industrial se caracteriza, fundamentalmente, por la creciente globalización económica. Para poder hacer frente a este fenómeno, países como el nuestro deben llevar a cabo acciones entre todos los sectores sociales en torno a una estrategia de promoción industrial y, sobre todo, del comercio exterior que maximice las ventajas comparativas actuales y potenciales.

El fortalecimiento del comercio internacional en las últimas dos décadas, ha permitido el desarrollo de diferentes esquemas de intercambio. Los alcances de las relaciones bilaterales y multilaterales se amplían mediante la integración de bloques económicos y comerciales. Dentro de este proceso, las ventajas que se pueden obtener son grandes, toda vez que el acceso a mercados más amplios es más factible; se efficientiza el comercio y los servicios y se logra una disciplina y congruencia en la política económica. Sin embargo, los argumentos en contra de este proceso plantean que si bien se puede dar una especialización de las economías en aquellos aspectos en los que resultan ser más eficientes, su capacidad para explotar, desarrollar y generar otras áreas de especialización se reduce ante la fuerza de los competidores. Con la especialización se busca

preferentemente la eficiencia, la cual se delimita asimismo pues estará en función directa de las prioridades y estrategias del desarrollo nacional.

Es así como ante la inminente tendencia a la globalización económica, tanto de mercados como de las actividades, cada país debe analizar si se integra al proceso. México evalúa las diferentes alternativas que se le presentan, para incertarse en aquellos procesos en los que la economía mundial esta inmersa. El consenso en torno a la oportunidad de que el país inicie negociaciones encaminadas a integrar una área de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, de ninguna manera exime la posibilidad o la necesidad de incrementar y diversificar las relaciones con otras zonas o mercados.

Ahora bien, ¿de que manera influirá, de concretarse el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio, en el grado de acercamiento y en las relaciones comerciales globales de nuestro país con cada uno de los bloques o mercados?

Esta incógnita es la que trataremos de responder, dentro de la negociación que se esta llevando a cabo; proceso que es compatible con el espíritu del GATT, basado en su Artículo XXIV, el cual establece que un Acuerdo de Libre Comercio entre dos países es compatible con la disciplina del Acuerdo General si cumple con las disposiciones del sistema multilateral, y además, entra en vigor en un plazo razonable, los países no elevan los aranceles vigentes a terceras naciones y contiene reglas de origen; por lo tanto, este tipo de negociaciones constituyen una excepción a la aplicación de la Cláusula de la Nación más Favorecida, principio fundamental del GATT. Lo mismo ocurre con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ya que en su Artículo XLV del Tratado de Montevideo de 1980 se aceptan acuerdos que faciliten el tráfico comercial entre países fronterizos.

5.1.- Comunidad Económica

El camino que ha recorrido la Comunidad hacia la meta trazada es considerable y cabe esperar que en mayor o en menor grado se cumplan los propósitos de una integración de las economías de los 12 países que conforman la Comunidad. En este sentido y en la medida en que se alcancen las metas señaladas, serán mayores o menores las repercusiones que tendrán en las relaciones de Europa con el resto del mundo.

Desde 1950 los fundadores de la idea de una Europa comunitaria tenían bien claro que sus intenciones serían materializadas en tanto determinaran metas claras y se establecieran fechas fijas para concretarlas: las tarifas y las cuotas entre los países del viejo continente se suprimirían en un plazo de 12 años.

Varias fueron las rutas a seguir para alcanzar la unión europea a partir de 1958. Hacia 1961 el Plan Fouchet proponía una política exterior común, intención bastante ambiciosa ya que comprometía la soberanía de los países miembros, por lo que no pasó mucho tiempo para ser desechada. El Plan Werner, de 1970, planteaba una unión monetaria y económica; pero la coyuntura no le favoreció ya que existían grandes desequilibrios económicos. Pero por lo menos sentó las bases del Sistema Monetario Europeo establecido hacia el año de 1979.

Al inicio de su mandato, como Presidente de la Comisión Europea (*), Jacques Delors al analizar cada una de las ideas de los países miembros seleccionó 4 de ellas sobre las que fincaría e impulsaría la unidad: mayor colaboración en asuntos de defensa, desarrollo del

(*) La Comisión es, junto con el Consejo de Ministros, el Parlamento, y el Tribunal de Justicia una de las cuatro instituciones que conforman la Comunidad Económica Europea. Su importancia recae en parte de sus funciones como lo es la toma de decisiones sobre las propuestas de reglamentación comunitaria, así como garantizar el cumplimiento de los tratados, lo que le hace disponer de poderes suplementarios para hacer valer esta facultad o tarea. Ver ESCOBAR, Cecilia, *La Comunidad Económica Europea*, en *Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas*, Núm. 7, UNAM, 1986, pág. 9.

sistema de gobierno comunitario, avances en el campo monetario y una nueva campaña para el establecimiento de un verdadero mercado europeo. Lord Cockfield, Comisionado para el Mercado Interno, elaboró el Libro Blanco en el que definió 300 medidas necesarias para unificar el mercado europeo fijando la meta de concretar el mercado unificado de Europa en 1992.

En el Artículo III del Tratado de Roma que esta en vigor desde el primero de enero de 1958, se estableció la abolición de aduanas y barreras al tráfico de mercancías, capitales y servicios entre los estados miembros. Estas llamadas " las cuatro libertades de la Comunidad Europea" cada día están más cerca de volverse una realidad:

Si bien se pueden identificar afirmaciones opuestas respecto a lo que se puede esperar de la Comunidad en materia de protección comercial, ya que lo mismo se habla de una fortaleza europea que de un mercado abierto a todos los países del mundo, lo cierto es que en la práctica las barreras no arancelarias se han incrementado mayormente que la eliminación de aranceles comerciales. Esto es más perceptible sobre todo con los países de industrialización reciente ya que al ser más competitivos aumentan las barreras en su contra.

En este contexto, la mayoría de los países están analizando las posibles repercusiones de la Europa de 1992. Hay que señalar que algunos observadores plantean que los posibles cambios que pueden esperarse no necesariamente provocará un incremento de la presencia de Europa en los mercados internacionales. Asimismo, existe la visión pesimista que considera a la región como un espacio aislado; se cree que el continente europeo se cerrará, o que incluso, ante los cambios y transformaciones políticas la Union Europea no podrá concretarse. Por el contrario, y como respuesta a esa visión, han

surgido posiciones a nivel internacional que consideran que es necesario prepararse ante una eventual "fortaleza europea".

Ahora bien, por lo que respecta a las relaciones de México con la CEE, estas se formalizaron en 1975, con la firma del Acuerdo Global de Cooperación Económica con el Consejo de las Comunidades Europeas. Desde entonces se han suscrito numerosos convenios bilaterales de cooperación con países de la Comunidad y diversos tratados multilaterales. Gracias a ello el comercio total (importaciones más exportaciones) creció 2.7 veces en los últimos 15 años. La participación mexicana ha sido activa dentro del llamado grupo latinoamericano (GRULA) en Bruselas, forjador del documento "Reflexiones sobre las Relaciones entre la América Latina y la CEE", aprobado en enero de 1987 por el plenario de GRULA.

Hacia marzo de 1987 se discutió en el Parlamento Europeo un documento que versaba sobre las condiciones internas y externas que guardaba México, poniendo especial atención a las relaciones con la Comunidad. En el se planteaba la necesidad de incrementar los flujos de inversión y comercio entre la Comunidad y México.

Con el propósito de consolidar, ampliar y diversificar el intercambio entre México y la CEE, e incrementar la cooperación en materia de inversiones, comercio y desarrollo tecnológico, el Lic. Fernando Solana, Secretario de Relaciones Exteriores, firmó el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE. Por el Consejo de las Comunidades Europeas signó el documento Jacks F. Poos, Viceprimer Ministro de Luxemburgo, y por la Comisión de las Comunidades Europeas, Abel Matutes, miembro de la Comisión.

No obstante que el alcance de la meta de integración europea en 1992 requiera de más años y que en el mejor de los casos sólo se llegue a formar parcialmente el mercado único, el despegue que tiene ahora el continente europeo nos obliga a verlo desde otra perspectiva; ya no estamos hablando de comerciar o establecer relaciones económicas con países aislados. Este tipo de países no existen y menos en Europa. La relación de México con cualquier nación del continente europeo toma una nueva connotación : ya que al entrar en contacto con algún país de la Comunidad se estará haciendo con toda la Europa, toda vez que en ese país se llevan a cabo y se respetan las normas comunitarias y los socios se rigen por los códigos europeos.

El valor del comercio (exportaciones más importaciones de mercancías) de México con Europa en los primeros seis meses de 1990 fue de 3,581.7 millones de dólares. En este mismo periodo, pero de 1991, el total del intercambio ascendió a 5,122.9 millones de dólares, representando, comparativamente, un incremento del 43.0%. En este comportamiento han desempeñado un papel muy relevante las fluctuaciones de las ventas de petróleo crudo que tienen una elevada participación en ese comercio.

La CEE ocupa el segundo lugar en importancia en el comercio exterior de México. Esto se hizo evidente en 1986, cuando España se incorporó a la Comunidad.

Cabe hacer notar que de 1982 a 1987 México obtuvo superávit comercial tanto con Europa en conjunto como con la CEE, pero a partir de 1988 los saldos han sido negativos; si se excluye el petróleo, el resultado es deficitario en todo el período.⁽⁵¹⁾

(51) SALINAS, Antonio, "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", en Comercio Exterior. Vol. 40, Núm. 6, junio de 1990, pág. 518.

El comercio de México con Europa durante el primer semestre de 1990 se concentró en un 84.6% con los países de la Comunidad, figurando en segundo plano los integrantes de la Asociación Europea de Libre Comercio y Europa del Este. Los principales receptores de las exportaciones mexicanas son : España, Francia, Alemania Suiza y el Reino Unido; en materia de importaciones sobresalen Alemania, Francia, Italia, España, Reino Unido y Suecia.

El 90% de las exportaciones mexicanas a la CEE corresponden a bienes de uso intermedio. Le siguen los bienes de consumo y en pequeña medida los de capital. En cuanto a las importaciones, la participación de los bienes intermedios y de consumo ha aumentado en detrimento de los bienes de capital, que de casi la mitad del total importado a principios de los ochenta se redujo a sólo una cuarta parte en la actualidad.

Ahora bien, del total exportado por Mexico en el primer semestre de 1990, el 10.9% se concentró con la CEE; en este mismo periodo, pero de 1991 la concentración ascendió al 13.1%.

En lo que se refiere a importaciones, durante los primeros seis meses de 1990, estas representaron el 14.2% del total importado por nuestro país. Este porcentaje se incrementó a 15.1% en el mismo periodo de 1991.

Comerciar con algunos países hará más fácil penetrar en otros. De allí la necesidad de fortalecer los nexos con mercados estratégicos que en corto plazo brinden mayores posibilidades; España y Alemania pueden desempeñar esa función, ya que han sido los principales ejes sobre los cuales la relación de nuestro país con la Comunidad ha girado.

En lo que se refiere a inversión extranjera directa acumulada en México, ésta ha provenido en su mayoría (91%) de siete países (cinco europeos): Reino Unido, y la RFA ocupan los lugares segundo y tercero, luego de Estados Unidos; le siguen Japón, Suiza, Francia y España. (52)

En los indicadores mencionados se aprecia que durante los últimos años la diversificación de las exportaciones de nuestro país no fue satisfactoria, debido a factores coyunturales y estructurales como la sobrevaluación del peso mantenida hasta 1982, la grave crisis económica y la incidencia negativa sobre las exportaciones mexicanas de la fuerte sobrevaluación del dólar respecto a otras divisas fuertes del mundo, amén de otros fenómenos como la baja competitividad de las manufacturas mexicanas, que junto con las trabas y las prácticas proteccionistas de la CEE en algunos productos han dificultado el acceso a dicho mercado.

Con base en lo anterior, consideramos que es posible que en 1992 el mayor comercio intraeuropeo amén de la desviación del comercio hacia Europa del Este y la URSS (ahora Comunidad de Estados Independientes), provoque una disminución en las corrientes comerciales de Europa con el resto del mundo, incluido México. Sin embargo, no debemos olvidar que es factible que en breve México forme parte de un bloque comercial en América del Norte de mayor magnitud en cuanto a flujo comercial y potenciales compradores se refiere. En todo caso la actuación de México estará orientada a una mayor penetración tanto en este, como en otros mercados.

También es un hecho que el europeo es un mercado impregnado de diversos matices intelectuales, con diferentes religiones, culturas, tradiciones e idiomas, además del diferente potencial económico, con preferencias y costumbres de consumo dispares, y que

(52) SALINAS, Antonio, op.cit. pág. 523.

lo único que las sintetiza es una política común de comercio y economía, situación que requerirá de un esfuerzo adicional por conquistar espacios, pero que al hacerlo en una de las fronteras se estará haciendo con cualquiera de las otras doce. Además es importante mencionar la vinculación existente con países de África y otras ex-colonias de la Comunidad, por lo que a lazos históricos y económicos se refiere.

Ante este panorama, nos permitimos reiterar que la actuación de nuestro país deberá estar encaminada a identificar aquellos mercados estratégicos de la Comunidad que por la importancia económica que históricamente han representado para México, signifiquen la facilidad de penetrar a otros. España y Alemania constituyen para México una vía privilegiada de acceso a la Comunidad, ya que han sido los principales socios comerciales de México con este bloque. Aquel pasó de ser el séptimo mercado de destino de las exportaciones nacionales en 1975 al primero desde 1979. Alemania es el proveedor principal de bienes y servicios de nuestro país en la Comunidad. Sus ventas han presentado un crecimiento acelerado desde 1983. La participación del comercio total con ambos países pasó de 45% al 52% del total comunitario en el período 1975-1989. (53)

España ha sido para México por mucho tiempo el segundo mercado más importante, y en la actualidad es su tercer socio luego de Estados Unidos y Japón y con quien presenta una balanza comercial superavitaria desde 1978 gracias a las exportaciones de petróleo. Además es el país de la CEE más cercano históricamente y culturalmente a México y el único con el que comparte idioma.

La importancia de Alemania radica en que es el país de la Comunidad con mayor inversión extranjera directa en México, no así el comercio, que presenta un saldo

(53) BANCAMEXT. *Revista Comercio Exterior*. Apéndice Estadístico, Vol. 41, Núm. 6, junio de 1991, pág. 530-536.

negativo ensanchado desde 1975 resultado de un crecimiento de las compras mexicanas, superior al modesto incremento de las ventas.

Alemania se encuentra en una posición de considerable influencia. Las características de la economía alemana, como el alto grado de industrialización, su fuerte orientación hacia el comercio exterior e integración intensiva en la economía internacional y su constante dinámica de crecimiento avalan esa posición.

Inicialmente, en el proceso de acercamiento con cualquiera de estos dos países, se prestaría atención al financiamiento y la inversión lo que no implica, desde luego, desdeñar el fomento del comercio; aunque si determina un modelo de vinculación económica con Europa basado en el ingreso de capital productivo y en el acceso a tecnología avanzada con lo que el intercambio de bienes y servicios sería un resultado a mediano plazo. Esto, sin embargo no estimula el desarrollo del capital nacional para expandir y perfeccionar su oferta exportable.

Para eliminar este riesgo, México podría aplicar una estrategia comercial deliberada para especializar las exportaciones por rama y por destino, dándole importancia como la que se otorga a las medidas globales.

Ello implicaría jerarquizar las medidas de fomento y de estímulo financiero para favorecer de manera permanente los proyectos de exportación más redituables, discriminando por ramas, productos y regiones. El apoyo y promoción de las exportaciones manufactureras no es suficiente. Es muy probable que en una primera etapa sea necesario premiar las iniciativas del capital privado que busquen comerciar hacia destinos no tradicionales. Con esto se lograría fortalecer una nueva cultura exportadora la

cual es, desde nuestro punto de vista, premisa fundamental para que nuestro país se vincule con éxito a la Comunidad.

En Europa del Este están ocurriendo transformaciones políticas y económicas de trascendental importancia. Consideramos que estos cambios aumentan el atractivo de esos países, como destino de la inversión extranjera. Ante esa nueva realidad, consideramos que la acción de nuestro país deberá estar encaminada a actualizar los acuerdos comerciales con estas naciones y asegurar la presencia de nuestros productos en esa región.

5.2 Cuenca del Pacífico

La Cuenca del Pacífico es la región más dinámica del mundo. Los países de la zona se han caracterizado por elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador. En particular las naciones de la Cuenca Oriental del Pacífico (COP) (*) cuentan con 1 570 millones de habitantes, casi la tercera parte de la población del mundo, y tienen una producción agregada que representa el 20% del PIB mundial. Hoy en día, la COP, en su más amplia acepción, concentra el 40% del comercio mundial, el 45% de la producción mundial, más del 25% del tráfico aéreo y una parte elevada del tráfico marítimo internacional. (54)

El crecimiento de la región se ha sustentado fundamentalmente en el comercio exterior. La acumulación de excedentes comerciales hacen de la COP una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa.

(*) Constituida por Japón, Australia, Nueva Zelanda, China, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur, Indonesia, Brunel, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán, Fiji, Papua-Nueva Guinea.

(54) SECOFI, México en el Comercio Internacional, pág. 59, México 1990.

Japón se ha constituido en el motor que impulsa el desarrollo económico de la región. El crecimiento de los países vecinos se ha basado en la transferencia de recursos y tecnología provenientes de ese país. La capacidad de influencia económica de Japón es tal, que las relaciones internacionales de Australia y Nueva Zelanda están tomando una clara orientación hacia este país, debilitando su vínculo económico e histórico con Europa y los Estados Unidos.

La participación de Japón en el comercio mundial en 1990 fue de aproximadamente de 7.7%. En ese año Japón fue el tercer exportador a nivel mundial, sus ventas al exterior representaron 9.2% del total mundial y sus compras el 6.3% de las importaciones; además se ha convertido en el segundo socio comercial de los Estados Unidos después de Canadá.

La Cuenca Oriental del Pacífico es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y de la CEE. En el primer semestre de 1991 las exportaciones mexicanas a esta región superaron los 828.3 millones de dólares y el comercio total ascendió a 2,427.0 millones de dólares.

Japón es el principal socio comercial de México en la región asiática, la participación de Japón en el total de las exportaciones mexicanas en los primeros seis meses de 1990 fue del 4.38%, sin embargo las exportaciones de petróleo crudo presentaron una importante participación.

En los primeros seis meses de 1990 y 1991, el comercio global entre estos dos países alcanzó los valores de 1,032.8 millones de dólares y 1,598.7 millones de dólares

respectivamente, representando 4.0% y 5.1% del comercio total de México con el exterior.⁽⁵⁵⁾

Japón es el cuarto inversionista mas importante en México, con un monto de 1 689 millones de dólares lo que representa el 0.8% de la inversión japonesa en el extranjero, pero significa el 5.1% de la inversión extranjera en México.

Sin embargo, las relaciones comerciales de México con Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur no han evolucionado favorablemente en los últimos años. El comercio total de México con estos países pasó de 333.8 millones de dólares en el primer semestre de 1990 a 201.7 millones en el mismo periodo de 1991; los principales productos de exportación a estos países son: petróleo, alambón y barras de hierro, ácido tereftálico, tubería, máquinas para procesamiento de datos, hilados sintéticos y cerveza.

La importación mexicana proveniente de estos países se concentra en receptores de televisión, radios, aparatos de grabación, máquinas y herramientas, lana y semillas de girasol.

Ahora bien, cuando hablamos de cooperación económica en el Pacífico debemos ubicarnos en el intento y esfuerzo de acercamiento comercial que involucra a más de 31 países, de islas de la región, con estructuras económicas, políticas, sociales y culturales diferentes. En su fase actual la cooperación en la Cuenca del Pacífico agrupa a 15 países, en su mayoría de Asia los cuales, comparten costas en el Pacífico.

(55) SECOFI, México en..... op.cit. págs. 60-63.

Los quince miembros del Comité Permanente de la Conferencia Económica del Pacífico (CCEP), reunidos del 7 al 9 de septiembre de 1990 en Yakarta, Indonesia, aprobaron por decisión unánime recomendar el ingreso de México a ese foro regional.

Esta recomendación dirigida a las Comisiones Nacionales de los integrantes de la Conferencia, permitió a México participar plenamente en los trabajos de la VIII Reunión General Internacional de la misma celebrada en Singapur del 19 al 22 de mayo de 1991. Hasta antes de esta decisión, México asistía a las diversas reuniones del Comité Permanente de la Conferencia Económica del Pacífico en calidad de observador.

La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico fue establecida en Australia en 1980, con el propósito de identificar y coordinar los componentes de los intercambios económicos en el Pacífico y de establecer lineamientos para promover la cooperación regional. Desde su creación, la Conferencia se ha reunido en 8 ocasiones: Australia, 1980; Tailandia, 1982; Indonesia, 1983; República de Corea, 1985; Canadá, 1986; Japón, 1988; Nueva Zelanda, 1988 y Singapur, 1991. (56)

A lo largo de estas reuniones la CCEP ha venido consolidando su estructura funcional y a la fecha cuenta con un Secretariado Permanente, con sede en Singapur; y con 9 grupos de trabajo especializados en los temas de desarrollo pesquero, política comercial y agrícola, desarrollo de los transportes, telecomunicaciones y turismo, cooperación en ciencia y tecnología, protección de los bosques tropicales, comercialización de minerales y energía, estudio de las perspectivas económicas regionales y desarrollo económico de las naciones insulares del Pacífico, entre otras áreas.

(56) SECOFI. México en op.cit. pág. 62.

La Conferencia es un organismo internacional no exclusivamente gubernamental, al que cada país miembro se vincula a través de una Comisión Nacional Tripartita, en la que están representados por igual los sectores gubernamental, empresarial y académico. La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico es la entidad creada por el gobierno de la República el 13 de abril de 1988 para coordinar tanto el diseño de estrategias de vinculación global con las naciones del Pacífico, como los trabajos de los distintos foros de concertación multilateral de la región.

La admisión plena de México en el principal organismo multilateral del Pacífico sienta las bases para nuestra participación en otros foros de la región, como el esquema de Cooperación Económica Asia-Pacífico en proceso de formación. Es importante señalar que nuestro país ya es miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, organismo de carácter empresarial y que celebró su última Reunión General Internacional en Guadalajara, Jalisco del 6 al 9 de mayo de 1991.

Hasta la fecha integran la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, China, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Taiwán, y la Representación Unitaria de los Estados Insulares del Pacífico. A partir de la última Reunión General se incorporaron Chile, México, Perú y el territorio de Hong Kong.

El ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico es de gran importancia para su desarrollo, ya que nuestra presencia en el mercado de esa región de vertiginoso crecimiento se acrecentará dada la concertación de acuerdos e intercambios en un gran número de sectores.

El reto comercial de México ante la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico es aumentar su penetración en este mercado de aproximadamente 550 mil millones de dólares anuales.

La oportunidad que brinda la nueva política de promoción de importaciones de Japón deberá aprovecharse para consolidar la presencia de nuestros productos en el mercado de ese país.

La ubicación geográfica de México es privilegiada por estar situado junto al principal mercado del mundo y entre la región Asia-Pacífico y la Comunidad Europea. Ello le permite aspirar a convertirse en puente de producción y comercio entre los dos continentes con el consecuente beneficio económico.

La importancia de esta zona para nuestro país, no solo reside en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, sino en el proceso de desarrollo de la zona costera del Pacífico mexicano que conllevaría.

Consideramos que estos puertos funcionarán como entrada para los países de Asia y Oceanía con los que México no ha logrado aún establecer relaciones económicas sustanciales y quienes son una puerta de entrada al mercado japonés.

Vemos en el futuro, que los esfuerzos y ampliación del intercambio comercial mexicano se hará con ciertos países del Asia, esto es, con países de mediano desarrollo, provocando una fuerza motriz para el desarrollo dinámico de las relaciones en esta zona.

5.3 América Latina

A partir de la década de los cincuenta, América Latina inició un proceso que pretendía sumarse a un movimiento mundial tendiente a desaparecer el aislacionismo y las actitudes defensivas en materia comercial, que habían adoptado los países desarrollados y los países en desarrollo, para lograr un orden internacional unificado que se fundaba en la creación de conjuntos continentales o bloques de naciones de una misma región o área geográfica dispuestos a la interdependencia económica y la solidaridad recíproca.

El principio para establecer y expandir el comercio intralatinoamericano en el marco de un mercado común era " el de la reciprocidad, tomando como elementos importantes el alcance regional de las concesiones y la multilateralidad del proceso, a lo cual se unía el propósito de permitir que la iniciativa privada fuera la que decidiera que industria establecer y la necesidad de instaurar paralelamente un régimen de pagos y créditos que permitiera compensar multilateralmente todas las operaciones de intercambio". (57)

En las últimas cuatro décadas, los países latinoamericanos han promovido diversos proyectos de integración. Ha sido evidente que por diversos caminos se pretendió hacer de la integración un instrumento de desarrollo regional.

Los proyectos de integración específicos en esta área pueden ser alineados a partir de los años sesenta, de la siguiente manera:

(57) NUÑEZ DE ARCO. La integración de América Latina y sus perspectivas para el futuro. En la Integración Latinoamericana en la Década de los Ochoenta. BID, 1989, pág. 36.

1.- La primera, que comprende la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); el Mercado Común Centroamericano; y la Asociación de Libre Comercio del Caribe.

2.- La segunda, integrada por el Grupo Andino, la Comunidad del Caribe y los Acuerdos de Integración Física.

3.- La tercera generación emprendida en la década de los ochenta, comprende desde el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) hasta la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), además de la multiplicación de fórmulas y agrupamientos como son los Tratados de la Cuenca de la Plata y del Amazonas y el Mercomer. A estos hay que agregar los organismos especializados creados para la coordinación de determinados sectores económicos.

4.- En la presente década la tendencia de los países latinoamericanos ha sido el acercamiento entre reducidos grupos de estos cuya finalidad es la paulatina concreción de áreas de libre comercio.

En el trayecto de estas cuatro décadas se han presentado cambios positivos que han logrado reemplazar el aislacionismo y formar un sistema latinoamericano de relaciones, no en el nivel esperado y requerido para la instauración de un mercado común, pero cuando menos para la conformación de una zona de preferencias económicas.

Los problemas que se presentaron en el pasado, que aún continúan vigentes, y que frustran la integración de América Latina, son muchos y variados; sin embargo, habría que mencionar en primer lugar el papel secundario que ha desempeñado la integración en

las políticas nacionales de cada país de América Latina, demostrando una y otra vez la fragilidad de los compromisos asumidos.

En segundo lugar, existe falta de correspondencia entre los esquemas utilizados y las condiciones económicas y políticas predominantes en los países de la región; y finalmente, la diferencias de tamaño económico, nivel de desarrollo relativo y los diferentes contenidos y orientaciones de las políticas económicas de los países miembros, que también han ido en contra del progreso de la integración económica en América Latina.

El comercio Latinoamericano ha estado influido de manera importante por los acontecimientos en la economía internacional, por lo que en períodos como el de los años sesenta, en el que la demanda de importaciones creció a tasas satisfactorias, el comercio exterior de América Latina también presentó resultados favorables.

El lento avance en los esquemas de integración, también es producto de los desequilibrios estructurales existentes en las corrientes de intercambio que evidentemente afectan a países en desarrollo como Bolivia, Ecuador y Paraguay. De manera resumida podemos decir que el camino hacia la integración latinoamericana no ha sido fácil; se inició con la idea de que prosperaría rápidamente, y aunque en los primeros años hubo una notable expansión del comercio intraregional después faltó voluntad de compromiso. En épocas más recientes se presentaron algunas tentativas de rescatar el movimiento de integración que en los años setenta arrojaron como resultado un repunte del intercambio comercial. Sin embargo, "las crisis económicas y políticas paralizaron el avance hacia la integración; aun más la hicieron retroceder. Es por ello que los países latinoamericanos, en la presente década, han optado por unir sus esfuerzos para consolidar pequeños grupos comerciales. En un intento por superar su difícil situación de crisis económica interna,

matizada por altas tasas de inflación, empobrecimiento de sus clases media y baja; atraso tecnológico, relación desfavorable en los términos de intercambio y una alta transferencia neta de recursos hacia el exterior derivada del alto pago del servicio de la deuda". (58)

La política comercial seguida hasta hace poco tiempo por la totalidad de los países de América Latina, que hacia énfasis en la protección para mantener el proceso de sustitución de importaciones, pero más recientemente se apoyaba en ella para reducir las importaciones totales y restringir el acceso al mercado interior y que fue en parte responsable de la reducción del comercio intraregional, ha experimentado un giro, para dar lugar a procesos de liberación acelerados y agudos, que en forma ideal hubieran podido ser aprovechados por América Latina para estrechar sus vínculos comerciales pero que llegan en momentos en que solo algunos países de la zona pueden aprovechar, dándose lugar a que crezca en proporción el comercio con terceros países.

Al hablar de la participación que México ha tenido dentro del comercio en América Latina, podemos decir que el saldo para nuestro país se caracteriza por ser favorable aunque el nivel de intercambio comercial con la zona, incluido el Caribe, se ha mantenido sin variaciones significativas.

La suma de las exportaciones de México a los países referidos en el cuadro siguiente, 416.6 millones de dólares, apenas alcanzó el 3.58% de participación en total exportado por México en el primer semestre de 1990 que fue del orden de 11,604.5 millones de dólares; mientras que en el mismo periodo pero de 1991 las exportaciones a estos mismos países alcanzaron los 692.15 millones de dólares, representando el 5.14% de

(58) "La crisis del comercio latinoamericano desde una perspectiva mundial", en Boletín de Economía Internacional, julio-septiembre, México, 1988, pág. 15.

participación en el total exportado por México en este año que fue de 13,455.7 millones de dólares.

Comparativamente con los primeros seis meses de 1990, las exportaciones en este mismo periodo pero de 1991, experimentaron un crecimiento del 66.1%, al pasar de 416.6 en 1990 a 692.1 millones de dolares en 1991, como arriba lo señalamos.

En lo que a las importaciones de nuestro país se refiere, la suma de estas provenientes de los países señalados en los primeros seis meses de 1990 alcanzaron 381.3 millones de dolares, 2.78% de participación en el total importado por México en este año que fue de 13,670.7 millones de dolares; mientras que en el mismo periodo de 1991 el total importado de estos países fue de 678.8 millones de dólares, 3.83% de participación con respecto al total importado por nuestro país que fue del orden de 17,720.6 millones de dolares. No obstante que las importaciones se incrementaron en 177.9% del primer semestre de 1990 comparativamente con el de 1991, la balanza comercial de nuestro país arrojó saldo positivo en el mismo periodo de 1990 y 1991. (59)

Las negociaciones comerciales que en el ámbito latinoamericano realiza México, se efectúan principalmente a través de acuerdos de alcance parcial con miras a su eventual ampliación, mostrando en general una actitud de apertura cada vez mayor para los productos provenientes de la zona. En todo caso, en ocasiones se siente la falta de interés o de promoción en esos países para incrementar sus ventas a México.

La multiplicación de las relaciones de toda índole entre los estados es uno de los signos de la época. La economía internacional se está orientando a la formación de bloques económicos como una medida para aminorar el peso de la carga producida por los

(59) BANCOMEXT, Comercio Exterior, Apéndice Estadístico, enero 1992.

desequilibrios actuales buscando eficiencia y productividad. Estos esfuerzos han adoptado diferentes formas jurídicas que van desde los acuerdos comerciales (bi y multilaterales), hasta el mercado común.

CUADRO XII
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON ALGUNOS PAISES
DE AMERICA LATINA
ENERO JUNIO 1990-1991
(millones de dólares)

PAIS	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Guatemala	45.8	149.7	20.9	33.0	24.9	116.7
El Salvador	43.2	54.9	1.5	5.5	41.7	49.3
Argentina	29.8	79.5	97.5	159.1	-67.6	-79.6
Brasil	73.4	80.4	155.9	353.0	-82.4	-272.5
Chile	24.3	54.8	25.7	21.9	-1.3	32.9
Colombia	50.0	79.8	12.0	19.6	38.0	60.1
Cuba	43.4	58.4	21.9	31.2	21.4	27.1
Panam	22.9	50.8	41.1	51.7	-18.1	-9
Rep. Dom.	44.8	61.9	.5	.4	44.7	61.5
Ecuador	39.0	21.9	4.1	3.1	38.0	61.1

FUENTE: BANCOMEXT, Revista Comercio Exterior, Vol. 42, Núm. 1, enero de 1992, con base en datos del INEGI.

En las perspectivas de integración de América Latina, podemos decir que con los más recientes acuerdos y medidas adoptadas en el seno de la ALADI, el Grupo Andino y Mercado Común Centroamericano, se puede advertir una dinamización de las relaciones formales y no formales entre pares y grupos de países. Este es el caso de agrupamientos como el consenso de Cartagena, el Club de los Ocho, el Grupo de los Tres (México,

Colombia y Venezuela) y el reciente Acuerdo de Libre Comercio firmado entre México y Chile, Acuerdo de Libre Comercio en Centroamérica; hechos que ponen de manifiesto la importancia de los acuerdos intergubernamentales.

Sin embargo, al mismo tiempo se percibe cierto relajamiento de las acciones y los instrumentos globales; ciertamente los acuerdos celebrados entre pares de países suponen una reconsideración de los caminos que conducen a la integración, y un reconocimiento a la validez del criterio de la integración regional, en el sentido de que cuanto más homogéneos sean los participantes, mayores serán las posibilidades de asumir compromisos y de llevarlos a la práctica.

Debe reconocerse que... " los países latinoamericanos han logrado importantes avances en ciertas áreas de la integración, concretamente en el sistema de cooperación financiera diseñados principalmente por los países de la ALADI. Los esquemas de apoyo financiero al comercio intraregional latinoamericano, como el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de los países de ALADI, representan una de las modalidades más avanzadas de integración económica en la región". (60)

Los países latinoamericanos incluyendo a México, han comprendido que este es el momento de expandir y diversificar sus mercados de exportación, y al mismo tiempo, modernizar las plantas productivas; lo que puede realizarse a través de dos vías: la primera, fortaleciendo el comercio intralatinoamericano y con los países del Caribe; y la segunda, buscando vínculos con aquellos países latinoamericanos con los cuales haya coincidencia de objetivos, relaciones estrechas y diálogo permanente.

(60) NUÑEZ DE ARCO. op.cit. pág. 56.

Frente a este panorama México debe analizar su situación dentro del Continente Americano. Con respecto a Latinoamérica la tendencia actual ha propiciado la creación de una zona de libre comercio para 1994, proceso en el que participarán Colombia, Venezuela y México, y la concreción de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile así como la firma de un Acuerdo Marco de Libre Comercio que involucra a países de Centroamérica y México. Por otro lado, consideramos pertinente se busque hacer todavía más eficiente la cooperación económica hacia Centroamérica y el Caribe, sin embargo por las características intrínsecas de la región, tampoco puede nuestro país enfocarse a una sola área, sino que deberá continuar con la voluntad de diversificar y modernizar su comercio y sus estructuras para lograr un progreso gradual en el incremento de las relaciones económicas.

No debemos olvidar que la cercanía histórica, la identidad cultural y la similitud social entre México y América Latina no guardan, desafortunadamente, proporción alguna con los vínculos económicos y comerciales. El acercamiento económico en América Latina se ha enfrentado a problemas de diversa índole que podemos resumir de la siguiente manera: el sistema de preferencias no ha promovido el comercio intraregional; más bien, ha inducido niveles elevados de protección. La labor de nuestro país en esta zona será avanzar eficazmente hacia la integración latinoamericana mediante la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de la región y el establecimiento de proyectos de coinversión que integren en forma creciente a las economías.

Finalmente, y pese a los obstáculos, los esquemas de integración son hoy por hoy una alternativa de crecimiento económico para Latinoamérica ya que permite fortalecer el poder de negociación frente al resto del mundo. Pero en el mismo sentido hay que reconocer que la integración económica debe ser cuidadosamente articulada a fin de que

las posibles ineficiencias de la llamada desviación del comercio no se sobrepongan a los beneficios de la creación de un mayor comercio entre los países de la región.

CONCLUSIONES

Hemos analizado la participación de nuestro país, en un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos, hecho que se encuentra ante un claro contexto de globalización del comercio internacional. Para ello se analizaron los antecedentes comerciales de las relaciones de nuestro país con los Estados Unidos y Canadá, tomando como punto de partida la década de los años 40, sin soslayar la importancia de intentos o pláticas sobre el particular antes de esa época; en estos capítulos revisamos los principales acuerdos bilaterales firmados por México con ambos países en materia comercial y financiera.

En ambos casos concluimos que para México es vital reconocer la importancia que cobra en estos momentos su relación económico-comercial, principalmente con Canadá. Es indispensable dejar de considerar el mercado canadiense como un mercado alternativo, sino por el contrario se le debe otorgar la misma importancia que al estadounidense; más aún, ahora con la firma del Tratado de Libre Comercio, situación ante la que cabría replantear que pasará con los acuerdos en materia comercial firmados antes del Tratado, en virtud de que el Tratado Trilateral establece que en caso de inconsistencia con otros acuerdos, este prevalecerá sobre cualquiera.

En la parte referente a la situación actual del comercio México-Estados Unidos, se hizo un breve análisis de la balanza comercial de nuestro país con Estados Unidos y se identificaron los principales aspectos de tipo comercial que aquejan las relaciones comerciales de ambos países, de entre los que destacan, principalmente, los relacionados de los aranceles y las barreras no arancelarias, las controversias y los derivados de la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias. En este último apartado, también es conveniente señalar que ante la entrada en vigor del Tratado, prevista para el 1 de enero

de 1994, aquellos productos que gozaban de preferencia arancelaria bajo el esquema del SGP quedarán sin ningún beneficio en un lapso de seis meses, ya que la extensión al SGP vence para nuestro país en julio de 1993.

El mismo esquema se utilizó para analizar la situación actual del comercio de México con Canadá, mismo que representa una muy pequeña parte de las operaciones comerciales de nuestro país hoy en día, a pesar de que ambos países han reconocido la necesidad de cooperación para resistir cualquier tendencia de proteccionismo, en particular las medidas contrarias a la ventaja comparativa implícita en el uso de los abundantes recursos naturales de cada nación. Concluimos que si bien el mercado canadiense presenta flexibilidad de acceso, este país por otro lado limita las importaciones por medio de cuotas y licencias exigidas a ciertos países para determinados productos; limitantes que perderán vigencia en tanto que la puesta en vigor del Tratado revierta esta tendencia, cuya expresión final será el esperado incremento de los flujos comerciales de nuestro país con el mercado canadiense.

Para la firma del Acuerdo de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá, fuimos enfáticos, en el apartado objeto de este tema, en el sentido de que los tres países buscan un Acuerdo que gradual y selectivamente conduzca a la formación de una zona de libre comercio, zona en la que se pretende impulsar el comercio trilateral en un ambiente de reciprocidad; sin embargo, tal y como lo apuntamos a lo largo de este estudio, la apertura económica y la participación en un acuerdo de libre comercio, por sí solas no garantizan el éxito a nuestro país. Existen puntos medulares en el Acuerdo que deben ser medidos por los tres países, más aún, no debemos olvidar que Estados Unidos y Canadá ya han tenido alguna experiencia en este tipo de acuerdos y para México es la ocasión de vislumbrar si es posible obtener esos mismos resultados que han obtenido Canadá y los

Estados Unidos en su Acuerdo Bilateral en especial si consideramos que la economía canadiense se ha tenido que ir ajustando a las nuevas condiciones.

Sin embargo, hasta el momento de concluir el presente estudio y conociendo la versión preliminar del Acuerdo Trilateral, de la cual presentamos en forma resumida los puntos sobresalientes, es difícil determinar con precisión cual será el impacto final del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio; sobre todo, porque consideramos que cada negociación tiene su propio dinamismo y la que hemos estudiado se encuentra en su fase final y no tiene comparación en el mundo; es la primera vez que un país en desarrollo negocia un tratado de libre comercio con dos países desarrollados industrialmente; en este sentido, muchas cosas pueden suceder en la última etapa.

Ante este panorama, y con base en el estado actual del proceso para la firma del Acuerdo y su puesta en vigor, así como a la coyuntura política por la que atraviesan los Estados Unidos, consideramos que el escenario para nuestro país es el siguiente:

Concluimos que el Acuerdo se aprueba por las instancias jurídicas respectivas; transformando a partir de enero de 1994 un área de libre comercio de 270 millones de habitantes, en una de 360 millones, constituyendo un mercado potencial mas grande que el que conforman los 12 países de la Comunidad Económica Europea y un competidor de alto nivel

Ante la inminente firma del Tratado, nuestro país debe buscar el cumplimiento de lo negociado, a fin de lograr un acceso estable al mercado estadounidense y canadiense que derivará en certidumbre de largo plazo y minimizar las barreras arancelarias y no arancelarias en los tiempos y pactos pactados, en un ámbito de reciprocidad.

Asimismo, lograr un justo equilibrio en la resolución de disputas y evitar la aplicación de medidas unilaterales e inducir cabalmente la complementariedad de las tres economías.

Concluimos que para nuestro país una liberación comercial por parte de Canadá y los Estados Unidos más rápida era fundamental; este trato es justificable por la liberación unilateral que nuestro país ha efectuado en su sistema arancelario desde su ingreso al GATT el 24 de agosto de 1986, y por la necesidad de tiempo que se tiene para adecuar la infraestructura económica a la competencia mundial. En la versión preliminar del Tratado, vimos que dicha condición fue aplicada en el sector automotriz, sin embargo, al momento de concluir este trabajo, desconocemos el tratamiento para la desgravación arancelaria que se dará en sectores en los que nuestro país es más sensible y requiere de más tiempo para llegar a un proceso de modernización. Es decir, se debió cuidar los sectores débiles, aquellos en los que la competitividad es baja, y al mismo tiempo enfatizar en los sectores en los que existen altos niveles competitivos.

En el Acuerdo se vislumbran áreas de dificultad, y aspectos que sobre la marcha se irán definiendo, por lo tanto es importante que estas adecuaciones se hagan a la luz de las instancias previstas para tal fin en un marco de equidad, pero sobre todo hacer que cada aspecto general redunde en un beneficio particular.

En lo que respecta a reglas de comercio es indispensable que nuestro país busque que estas reglas no se conviertan en nuevas barreras.

A la luz del Tratado, hemos constatado que la versión preliminar es coherente con las declaraciones del Gobierno Mexicano, en el sentido de mantener irrestrictamente el apego a las disposiciones constitucionales, ya que productos básicos como el petróleo, la energía

nuclear, electricidad y petroquímicos básicos se reservaron exclusivamente al Estado Mexicano.

Al mismo tiempo, al exterior México debe consolidar una participación activa en los mercados mundiales, basada en esta nueva configuración de las nuevas relaciones internacionales y al interior, proveer de los elementos necesarios a fin de que todos los sectores en el corto plazo tengan la capacidad de enfrentar la competencia internacional.

En este trabajo, hemos analizado las relaciones comerciales de México con otras áreas que representan esquemas de integración y/o acercamiento comercial para nuestro país; en un claro contexto de globalización económica, donde cada caso representa una alternativa; lo cual puesto a la luz de este estudio, nos llevó a concluir que para México el esquema y opción que más beneficios puede ofrecer, vigilando los aspectos comentados en líneas anteriores, es la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En este sentido, concluimos el hecho de establecer un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, de ninguna manera exime ni limita a nuestro país para incrementar y diversificar las relaciones con otros mercados vitales.

Sin embargo, creemos que existen aún salvedades con respecto a cada bloque, que a saber son:

Con respecto a Europa, segundo socio comercial de México, se requiere identificar aquellos mercados estratégicos de la Comunidad que por la importancia Económica que han representado para nuestro país, conlleven a la penetración y conquista de otros más.

Los acuerdos con la CEE se ha ido adecuando a la coyuntura de cada época. Así, los acuerdos suscritos en la década de los setenta, acuñados de "primera generación" fueron circunscritos al comercio de bienes. Posteriormente, en la década de los ochenta se acuñaron los acuerdos de "segunda generación", mismos que profundizaron las relaciones comerciales.

El reto con la CEE consiste en la suscripción de acuerdos de "tercera generación", que permitan incorporar la integración de 1992, así como las reformas económicas que estén ocurriendo en Europa del Este, mediante inversión y sectores específicos, toda vez, que la coyuntura por la que atraviesan estos países abre oportunidades a acuerdos bilaterales.

Esta opción, no representa en el corto plazo una alternativa para México, en virtud de que el camino por recorrer hacia la conquista de mercados aún es largo; y todavía difícil cuando vemos que al interior de la Comunidad, así como en los países de Europa del Este, aún se están llevando a cabo ajustes y readecuaciones en los sistemas económicos, políticos y comerciales.

México tiene una opción adicional con los países que conforman la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico para convertirse en un importante actor de esta región. Vemos en Japón la puerta inicial de acceso a este mercado y como gran fuente de inversión en nuestro país. Sin embargo, no obstante que la relación de México con los países del área no es nueva ni circunstancial; apenas nos encontramos en la etapa de profundización de relaciones con el objeto de buscar en un futuro vínculos comerciales sólidos que permitan abrir nuevos mercados a México. La heterogeneidad de los países que conforman la Cuenca dificulta esta acción; no obstante, tenemos aún grandes esfuerzos que realizar para complementar nuestra actuación en este esquema de acercamiento comercial.

En Latinoamérica se ha entendido que es el momento de expandir y diversificar mercados de exportación, nuestro país debe analizar su situación dentro del continente Americano y optar por aquellos en los que los beneficios redunden en el incremento del comercio. La tendencia será la implementación de acuerdos entre pares de países quienes reconocen que de la implementación de estos, los beneficios económicos y sociales son recíprocos como los hasta ahora concretados, sin olvidar que los mercados latinoamericanos para México son más complementarios que competitivos debido a las características intrínsecas de la región.

Finalmente, al evaluar el Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá concluimos que se debe considerar que el objetivo no es sólo asegurar el acceso de nuestros productos a esos mercados sino capturar más de aquellos y proteger lo que ya tenemos.

A la vez debemos ver el Acuerdo como un medio para un fin, y no como un fin en si mismo; nuestra meta es volvernos más competitivos con el mundo en general, particularmente dada la intensa competencia. Hacernos más competitivos con respecto a Estados Unidos y Canadá nos servirá en esa tarea, pero ello no nos garantiza el éxito.

México pertenece antes que nada a América y su interés es y será no sólo aumentar sus negocios y lazos comerciales con sus vecinos del Norte, sino también participar activamente en la construcción de un nuevo orden comercial.

El Acuerdo de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá, debe aumentar y profundizar las relaciones entre los tres países, las cercanas relaciones esperamos propicien más que beneficios económicos.

No olvidemos que la concordancia entre los fines internos y externos de la política renovadora que sustenta México, debe garantizar el logro de los grandes objetivos nacionales.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- DAVILA, Alejandro. Liberalización Económica y Estabilidad del Sector Externo en México. En la búsqueda de alternativas, Ed. E.C.P., México, 1990. Pags 243.
- 2.- DAVILA, Alejandro. México-Estados Unidos: Aranceles a la Importación en la Perspectiva de un Acuerdo de Libre Comercio. Mimeo, Coahuila, 1990. Pags 197.
- 3.- FAVELA, Margarita. "Comercio e Inversión en la Relación México-Estados Unidos: Hacia una Mayor Integración Económica," En Cuadernos de Política Exterior de México. CIDE, México 1986.
- 4.- GARCIA y Griego, Manuel. México-Estados Unidos, 1984. México, El Colegio de México, 1985. Pags 184.
- 5.- GARZA, Ario. Manual de Tecnicas de Investigacion. El Colegio de Mexico. Mexico 1981. Pags 287.
- 6.- HARTER, John. (Compilador y Director) El Lenguaje del Comercio. Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos, Mexico 1989. Pags 104.
- 7.- GAYTAN, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI Editores, México, 1985. Pags 467.
- 8.- LEVINE, Elaine. "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos en la Problemática Económica Social Estadounidense", en Integración Comercial de México-E.U. y Canadá, varios autores, Ed. Siglo XXI, México, 1990. Pags 35-89.
- 9.- MALPICA, Lamadrid, Luis. ¿Que es el GATT? Editorial Trillas, México, 1985. Págs. 510.
- 10.- PLANO, J, OLTON, R. Diccionario de Relaciones Internacionales. Editorial Limusa, México, 1985. Pags 465.
- 11.- TAMAMES, Ramón. "Estructura Económica Internacional". Alianza Editorial, Madrid, 1984. Págs. 325.
- 12.- WEINTRUB, Sidney. ¿Libre Comercio entre México y E.U.A? Las relaciones futuras entre ambos países. Traduc. Aurora Merino del Villar. Ed. EDAMEX, Mexico 1987. Págs. 228.
- 13.- ZORAIDA y MEYER. México Frente a Estados Unidos: un ensayo histórico 1776-1980. El Colegio de México, Mexico 1982. Pags 235.

- 14.- DIEBOLD, William. *Bilateralism, Multilateralism and Canada in U.S. Trade Policy*. Council on Foreign Relations. Ballinger Publishing Company. United States, 1988. Pags 206.
- 15.- KHOSROW, Fatemi. *U.S.-Mexican Economic Relations: Prospects and Problems*. Preager Publishers, Connecticut 1988. Pags 194.
- 16.- McREA, y STEGER. (Comp.) *Understanding the Free Trade Agreement*. Universidad de Ottawa. Canada 1988. Pags 146.
- 17.- WEINTRUB, Sidney. *Mexican Trade Policy and North American Community*. The Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C. 1988. Pags 128.
- 18.- COMISION DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS. *El posible impacto en Estados Unidos del Tratado de Libre Comercio con México*. Publicación 2353, Investigación No. 332- 297, Washington, D.C. 20436, 1991.
- 19.- GAY y THORUP. *Mexico and the United States: National Strategies and Bilateral Interests*. Documento preparado para la discusión en la Reunión del Comité Político de los Estados Unidos y México, Oaxtepec, Morelos, 1987. Pags 67.
- 20.- S E C O F I. *Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión*. Dirección de Comunicación Social. Mexico 1987.
- 21.- S E C O F I. *México en el Comercio Internacional*. México 1990. Pags 90.
- 22.- S E C O F I. *"Minuta de la Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, México"*, 1986.
- 23.- S E C O F I. *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*. Mexico 1990. Pags 48
- 24.- S E C O F I. *Tratado de Libre Comercio entre Mexico, Canada y Esados Unidos. Resumen*. Mexico septiembre de 1992. Pags. 21.
- 25.- S.H.C.P. *PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994*. México, 1989. Pags

- 26.- S.R.E. Resumen Ejecutivo de la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá. México, 1988. Pags 25.
- 27.- SERRA, Jaime. Acuerdo Bilateral de Comercio entre México y Estados Unidos. Presentación al Consejo Coordinador Empresarial. Mexico 1990. Pags 34.
- 28.- SERRA, Jaime. El Tratado de Libre Comercio: Mexico, Canada, Estados Unidos. Discurso pronunciado el 1 de marzo de 1991 por el Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrias en la inauguración del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá. México, marzo 1991. Pags 20.
- 29.- THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT, Synopsis. Canada External Affairs. Ottawa 1989. Pags 63.
- 30.- THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT. Canada External Affairs. Ottawa 1989. Pags
- 31.- BANCOMEXT. Boletín Informativo, "La Política Comercial de los Estados Unidos y su Incidencia en las Exportaciones Mexicanas". México, 1989. Pags 36.
- 32.- BANCOMEXT. Informe Especial 2. "Relaciones Comerciales entre México y América del Norte". Octubre 1990. Pags 8.
- 33.- BANCOMEXT. Revista de Comercio Exterior, vol. 39, núm. 7, México 1991.
- 34.- BANCOMEXT. Revista de Comercio Exterior, vol. 41, núm. 4, México 1991.
- 35.- BANCOMEXT. Revista de Comercio Exterior, vol. 41, núm. 5, México 1991.
- 36.- NAFINSA. Revista El Mercado de Valores, núm. 20, México, 1989.